Government of Canada
Gouvernement du Canada

Government of New Brunswick
Gouvernement du Nouveau-Brunswick

Economic and Regional
Development Agreement (ERDA)

Entente de développement
économique et régional (EDER)

TASK GROUP ON FOOD SCIENCE AND TECHNOLOGY

JUNE 9, 1988

ISBN 1-55048-005-7

TABLE OF CONTENTS

Sections			Page
Acknowledgement			i
Task Group members			ii
1.0	Summary		1
2.0	Introduction		3
3.0	Marketing		5
		3.1 Recommendations	5
4.0	Pilot Plants		6
		4.1 Current Status	6
		4.2 Opportunities	6
		4.3 Recommendations	6
5.0	Food Irradiation		7
6.0	Research and Development Sector		8
		6.1 Current Status	8
		6.2 Opportunities	12
		6.3 Recommendations	13
7.0	Seafoods Industry		15
		7.1 Current Status	15
		7.2 Opportunities	16
		7.3 Research and Development	17
		7.4 Recommendations	18
8.0	Brewing Industry		20
		8.1 Current Status	20
		8.2 Opportunities	21
		8.3 Recommendations	21
9.0	Beverage Industry		22
		9.1 Current Status	22
		9.2 Opportunities	22
		9.3 Research and Development	22
		9.4 Recommendations	22
10.0	Wine Industry		23
		10.1 Current Status	23
		10.2 Opportunities	23
		10.3 Recommendations	23

Sections		Page
11.0	Baking Industry	24
	11.1 Current Status	24
	11.2 Opportunities	25
	11.3 Research and Development	26
	11.4 Recommendations	26
12.0	Confectionery Industry	27
	12.1 Current Status	27
	12.2 Opportunities	28
	12.3 Research and Development	28
	12.4 Recommendations	29
13.0	Fruits and Vegetables Industry	30
	13.1 Fruits	30
	13.1.1 Current Status	30
	13.1.2 Opportunities	30
	13.1.3 Research and Development	31
	13.2 Potatoes	32
	13.2.1 Current Status	32
	13.2.2 Opportunities	32
	13.2.3 Research and Development	32
	13.3 Other Vegetables	32
	13.3.1 Current Status	32
	13.3.2 Opportunities	33
	13.3.3 Research and Development	33
	13.4 Recommendations	33
14.0	Poultry Industry	35
	14.1 Current Status	35
	14.2 Recommendations	36
15.0	Dairy Industry	38
16.0	Meat Industry	40
	16.1 Current Status	40
	16.2 Opportunities	40
	16.3 Recommendations	41

ACKNOWLEDGEMENT

In May 1987, a Task Group on Food Science and Technology was established to identify and priorize key technical strengths and constraints, priorize opportunities and corrective measures and determine appropriate means, directions and levels of public sector support for development of the industry. With funding provided under the Canada/New Brunswick Subsidiary Agreement on Industrial Innovation and Technology Development, the Task Group was formed to bring together key leaders from industry, institutions and government. During the course of its deliberations, input was received from guest speakers, industry associations and research centres which has proven invaluable in the development of this report. We wish to thank the many individuals and institutions involved for their participation.

MEMBERS OF THE TASK GROUP ON FOOD SCIENCE AND TECHNOLOGY

Gilbert Carter (Chairman)	G. E. Barbour, Company Limited Sussex
Louis-Philippe Nadeau	Nadeau Poultry Farm Ltd. Saint-François-de-Madawaska
Paul Dean	McCain Foods Limited Florenceville
James Purcell	Ganong Bros. Limited St. Stephen
Kim D'Entremont	Association Coopérative des Pecheurs de L'Ile Ltée Lamèque
Patrick Karnes	Karnes Kitchen Woodstock
Dan Robichaud	Hub Meat Packers Ltd. Moncton
Sr. A. Cormier	Université de Moncton Moncton
G. B. Bacon	N.B. Research and Productivity Council Fredericton
W. J. Wilson	Chemlab Inc. Saint John
Maurice Bernier	Dept. of Commerce & Technology Fredericton
Gilbert Ouellette	Dept. of Agriculture Fredericton

1.0 SUMMARY

The Task Group on Food Science and Technology has carefully considered the information provided and is prepared to recommend funding be provided for the following priorities:

1. (a) To offer support to existing research and development facilities in New Brunswick by providing funding to cover the costs associated with upgrading obsolete equipment basic to the everyday needs of providing research and development assistance to industry.

   (b) To provide additional support to existing research and development facilities in New Brunswick by providing for the establishment of a pool of broad-based, modern research and development equipment to meet the needs of the food and beverage industry in New Brunswick. The equipment would be made available to all sectors of the industry and their respective research and development professionals through mutual agreement and arrangement.

2. To assist in research and development to increase the value added to seafood products with particular emphasis on under-utilized species.

3. To assist in research and development in the areas of agriculture and fishery by-products to develop new products and reduce potential environmental impact.

4. To develop methods to improve quality control measures used to preserve seafood products from the point of harvest until processing.

5. To develop a plan of action for the potato industry, to effect a significant reduction in the quantity of cull potatoes harvested.

6. To develop a training program to assist all sectors of the food and beverage industries in New Brunswick with acquiring marketing, processing and technical expertise.

7. To support New Brunswick food and beverage processors requiring the use of the federal research facilities located at Kentville, N.S. or St. Hyacinthe, Que. for the purpose of producing trial runs of new products or processes.

8. To carry out research into improved product harvesting, cooling, storing and packaging methods for the berry and vegetable industries.

9. To assist in the generic promotion of seafood and agricultural products.

2.0 INTRODUCTION

The Canada/New Brunswick Subsidiary Agreement on Industrial Innovation and Technology Development was signed on May 28, 1986. The agreement came about as the result of a recommendation from a study by A. D. Little entitled New Brunswick's Science and Technology Strategy, and by New Brunswick's commitment to technology resources as a means of stimulating industrial growth in the province.

One of the areas identified by the strategy as being of strategic importance was the food and fish processing industry of New Brunswick.

The Task Group on Food Science and Technology was thus established to:

1. Identify key technology strengths and opportunities to develop new and improved products or processes and priorize these opportunities, in terms of their contribution to Agreement objectives, namely:

   - improving the competitiveness of existing industry;

   - diversifying the existing industry;

   - establishing new production and the resulting investment and employment, and

   - creating employment in research and development.

2. Identify and priorize measures necessary to assist the private sector in the development and application of technology.

During the deliberations of the Task Group, frequent reference was made to the pending Free Trade Agreement with the United States. While it was considered that we incorporate a sector in this report on free trade, we decided that the subject was much too all-encompassing and was beyond our resources. It was generally agreed that the proposed Free Trade Agreement provides both positive and negative potential for food processors in this Province. Matters such as shorter growing seasons and the economies of size are very real facts. In addition, the impact of Commodity Marketing Boards on Canadian food processors is fully recognized as a major concern, both in the short term and the long term.

The Task Group is particularly concerned that the time permitted as a result of protection provided to commodity boards under the Agreement be used to develop means to have the prices of controlled products gravitate more closely to prices in the United States. Concern is expressed that the protection provided to commodity boards under the Free Trade Agreement should be considered as being temporary and not permanent. This period of protection should be used to develop methods to make the affected industries more efficient and competitive.

The apparent negative impact of the Free Trade Agreement on the confectionery industry continues to be of significant concern to the industry in our Province.

The Task Group has now completed its work. The report of its findings follows:

3.0 MARKETING

The area in all segments of the food industry in New Brunswick where the sectors tended to be deficient, was that of marketing.

With the exception of the few larger companies involved in the food processing business in the province, most of the smaller companies are not able to attract or retain the services of qualified marketing personnel. Several factors enter into the situation.

1. The cost associated with hiring such people.

2. The challenge smaller companies can offer such people.

3. The opportunity for those people to apply their skills as frequently as they could working for larger corporations in Ontario and Quebec.

Most New Brunswick firms are export oriented and the need for marketing expertise will become even greater with the opportunities available under the Free Trade Agreement. The lack of marketing expertise is very real and must be corrected if smaller food processing industries are to grow.

3.1 Recommendations

Consideration should be given to offering to assist with training suitable candidates selected by food processors in the province. It is essential that some conditions be developed which would ensure the individuals remain in the province for a prescribed period of time following completion of their training.

Considerations should be given to offering assistance with the development of marketing strategies to maximize return on products sold. Co-ordinated efforts should be encouraged in marketing activities. Participation in trade shows in order to acquire first-hand knowledge on market conditions, new products and processes should be encouraged.

Governments should play a major role in increasing the awareness of Canadian products. One major concern in competing with U.S. companies is the awareness Canadians have of the U.S. products. The Americans do not possess the same awareness of Canadian products.

4.0 PILOT PLANTS

4.1 Current Status

Currently we do not have a full-scale pilot plant facility in New Brunswick. It is unfortunate that the capital cost of a large-scale pilot plant facility appears to be beyond our means.

We have various components of a pilot plant facility situated in several locations which can be used for product development. The bulk of the equipment appears to be located in Fredericton.

4.2 Opportunities

There is a need within the province to provide general purpose pilot plant facilities. It is essential that all the facilities (private and public) be made available to firms in the food and beverage sector for the purpose of research and development of new product.

4.3 Recommendations

It is recommended the equipment be identified and made known to private and public R&D firms in order that they may be encouraged to use it in planning and development.

Proposals submitted by the public and private R&D sector, for new equipment, should be considered on their own merit, bearing in mind however there is a need within the sector for a pool of food-related R&D equipment.

Equipment added to the pool and acquired with provincial or federal support should be made available to all firms and research groups of New Brunswick in the food and beverage sector.

Following the development of a new product on a laboratory basis, commercial scale test production can be carried out at facilities at St. Hyacinthe, Que. or Kentville, N.S. The facilities are operated by the federal government and are available to all manufacturers on a cost-sharing basis. It is recommended that the Province of New Brunswick provide financial assistance to processors which developed potential products to be tested at the facilities.

5.0 FOOD IRRADIATION

Discussion has taken place with regard to the question of irradiating foods. A presentation was made to the task group by a New Brunswick firm interested in the area of irradiation.

A possible location of an irradiation facility may be feasible in conjunction with a port facility, such as the Port of Saint John. This would provide an opportunity for both imports and exports to be irradiated and provide a much larger base to absorb the costs associated with such a facility.

It is generally agreed by the task group that, while irradiation may prove to be beneficial and eventually economical, the size of the industry in the province and problems associated with the size of the province make it difficult to support the installation of irradiation equipment at this time.

6.0 RESEARCH AND DEVELOPMENT SECTOR

6.1 Current Status

Successful research and development depends on forward-looking management that supports the concepts of innovative employees. Innovation is the key, but management must open the door.

The problems of technical innovation in the food industry will not be solved by established large research institutions unless those institutions are headed by highly innovative researchers; these problems are more likely to be solved by encouraging innovators to produce and test new ideas in the environment of the industry.

The food and beverage industry in New Brunswick is a billion dollar per year industry. In December 1987, there were 266 company names listed with the Department of Commerce and Technology. Table 1 presents these, under 19 subgroups, along with information on the level of employment they offer within the province.

Of these 266 companies, about 119 are known to have undertaken or are currently involved in some type of R&D activities.

At peak employment, 21,757 New Brunswickers work in the industry, while at low periods, there are 7,539 people employed. The rank of importance of the 10 most important subgroups, as purveyors of employment, is presented in Table 2.

From the point of view of R&D activities, the industry can be categorized into three groups:

1. Companies with capabilities to undertake in-house and ongoing R&D. This group may represent 10 to 12 companies.

2. Small and medium size companies which require assistance to undertake R&D activities within their own plant. This group fulfills its R&D needs by contracting out for services. There are about 110 NB companies in this group.

3. Providers of R&D activities. This group includes government institutions, universities, private companies and private consultants.

Table 1

New Brunswick Food and Beverage Industries Listed in 1987

	Subgroup	Number in Group	Companies with 100 Employees At Peak	Number of People at Low Period	Number of People at Peak Period	Approximate no. Companies do/did R&D
1.	Meat & Meat Products	19	2	744	948	8
2.	Poultry Products	3	2	223	295	3
3.	Fish Products	141	38	2287	13897	65
4.	Canned & Preserved Fruit & Vegetables	6	0	24	57	3
5.	Frozen Fruit & Vegetables	3	3	1015	2370	3
6.	Fluid Milk	5	2	435	535	2
7.	Other Dairy Products	5	0	90	123	0
8.	Cereal Grain Flour Industry	1	0	6	8	0
9.	Feed Industry	12	0	161	186	5
10.	Bread & Other Bakery	44	3	703	946	7
11.	Cane Sugar Industry	2	1	425	460	2
12.	Sugar & Chocolate Confectionery	5	1	254	336	4
13.	Tea & Coffee	2	1	249	379	2
14.	Potato Chips	1	0	75	84	1
15.	Other Food Groups	4	0	36	75	4
16.	Soft Drinks	8	0	324	407	3
17.	Distillery	1	0	30	35	0
18.	Brewery	3	2	441	591	3
19.	Wine	1	0	17	25	1
TOTAL		266	55	7539	21757	119

TABLE 2

New Brunswick Food and Beverage Industry According to Rank of Employment

	Employment Provided at Peak Period		Employment Provided at Low Period	
	% of Total	Rank	% of Total	Rank
Fish Products	63.9	1	30.3	1
Frozen Fruits & Vegetables	10.9	2	13.5	2
Meat & Meat Products	4.4	3	9.9	3
Bread & Other Bakery Products	4.3	4	9.3	4
Brewery	2.7	5	5.8	5
Fluid Milk	2.5	6	5.8	6
Cane Sugar Industry	2.1	7	5.6	7
Soft Drinks	1.9	8	4.3	8
Tea & Coffee	1.7	9	3.3	10
Sugar & Chocolate Confectionery	1.5	1	3.4	9
TOTAL	95.5%		91.2%	

The major problems perceived as serious obstacles to the growth of the NB food and beverage industry include:

- The obsolescence of R&D equipment and facilities within the province is a major problem. Upgrading and expansion of infrastructure is essential if the province is to keep up with the pace of progress. Lack of access to funding for new equipment was a major problem until the implementation of the Canada/NB Subsidiary Agreement on Industrial Innovation and Technology Development.

- The benefits of R&D have not been well documented and are not clearly understood by upper management in many N.B. companies. When senior management is convinced R&D will lead to company growth will they invest if the financial situation permits? R&D is still seen as a financial burden by many N.B. companies. Even with as much as 65 per cent assistance for R&D from government programs, some small and medium size companies remain unwilling to invest because they do not clearly see the benefits.

- Because the seasonal nature of the fishing and fruit and vegetable industries poses serious economic and social problems, R&D is given low priority.

- The lack of information on human and material resources available within N.B. There is a need to distribute (1) Lists of names of persons with R&D capabilities; (2) Lists of food research equipment available within N.B. institutions; (3) Information on how to access scientific literature in the field of food and beverages. There are no extensive collections of food-related journals and scientific texts within the province.

- There is a lack of qualified food R&D specialists to address the problems the industry faces.

- There is a need for the appropriate government agencies to identify people who could be classified as innovative food R & D specialists and to encourage them to seek appropriate funding. There is a special need in the case of private sector consultants and R&D workers where contact with government has been poorly managed in the past. Financial support should be people-oriented where possible.

6.2 Opportunities

The major areas of development apt to contribute significant financial payoffs to N.B. include:

1. Development of value-added products. It is expected there will be a high demand for more processing of N.B. foods. This will allow the province to make better use of its resources. In the future, utilization of by-products will become much more prominent than in the past.

2. Innovations in packaging. The use of improved packaging and/or modified atmosphere packaging will help N.B. companies keep their share of the market. There will probably be a shift from bulk to prepackaged items. At this time, it is not felt food irradiation will represent significant advances for the industry.

3. Streamlining of processing for increased profitability. There will be some payoffs for companies which focus on:

   (a) development of better processing methods;

   (b) development of better ingredient composition;

   (c) selection of more appropriate equipment, and

   (d) improvement of production line flow.

4. Developments in biotechnology. Recent innovations in biotechnology in New Brunswick demonstrate the need for a strong public presence in R & D from the federal government. Agricultural products are the start-up materials for many developments in biotechnology.

For these opportunities to materialize, there is a need for competencies in marketing. With the advent of free trade, the winners will be those who can access available markets. There is the risk large US companies with centralized R&D facilities will penetrate current markets. There will therefore be more need for R&D expertise to serve N.B. companies to enhance their competitiveness in this new context.

6.3 Recommendations

1. Funds should be allocated to permit institutions and companies engaged in food-related R&D to upgrade their facilities to meet current and projected demands for providing assistance to industry. The current Canada-NB Subsidiary Agreement on Industrial Innovation and Technology Development and the Atlantic Canada Opportunities Agency are viewed as being particularly suitable to provide much needed funding for institutions and companies to partially cover the cost of developing the infrastructure required to meet the demands of R&D by the food & beverage manufacturing sector. It is recommended this opportunity be recognized by the management of appropriate funding agencies and a high priority be given to the needs of the food R&D community. Encouragement should also be given to providing tax exemptions on equipment and materials purchased for R&D purposes.

2. An information diffusion mechanism should be created to inform industry on available R&D resources. It is proposed that a directory of N.B. providers of R&D be prepared. Such a directory should include a method of contacting R&D providers and a description of the activities and of the types of services they offer. A directory of major equipment items available for R&D should be prepared, describing what is available in N.B. and indicating the appropriate contact persons for more information. There is also a need for an improved information system which would, among other things, make companies aware of new products and processes available for licencing.

3. An R&D interest group should be created within the province. People actively involved in R&D could meet several times a year to keep abreast of current trends.

4. The application process for R&D funds has recently been streamlined, but continued attention should be given to the speeding up of approvals. Notice of approval should normally be obtained within eight weeks of submission of a complete application. Food groups which are major contributors of employment and which are in particular need of R&D should be given special assistance in developing proposals.

5. Funds should be allocated to improve the knowledge of professionals in the food industry. More funds should be available to key R&D people in N.B. to attend trade shows and conferences. Money should be allocated to bring outside professional expertise into the province for the food companies who demonstrate a need. Since there are no M.Sc., no B.Sc. and no two-year community college programs in food science offered in the province, financial support should be provided to candidates from N.B. who wish to enroll in other Maritime Provinces institutions offering such programs. (This is currently being done for students who enter the medical profession for example). Since in Quebec, the CEGEP system is a prerequisite to enter university, and since no university degree in food science is offered in French in the Maritimes, the MPHEC should recommend funds be made available to introduce a B.Sc. in food science at the Université de Moncton.

6. Government should encourage small companies to establish their own research and development groups because:

   (a) a company knows best what its development strategies are and what kinds of products it can best bring to the market;

   (b) the food industry is highly competitive, and the more a company can do in-house the better it is able to maintain secrecy;

   (c) innovative employees, who know the business, will suggest suitable new products and novel methods;

   (d) if more people can be involved in innovative thinking on technical development, industry will progress rapidly and more effectively.

7.0 SEAFOODS INDUSTRY

7.1 Current Status

The seafood sector in New Brunswick plays a significant role in the Province's economic output. It ranks fourth in terms of output among New Brunswick's primary industries. There are about 135 processing facilities located in all coastal areas of the province. The total value of seafood landings in 1985 was estimated at about $83 million in sales, primarily export oriented, were estimated to be over $250 million. At peak periods the industry employs in excess of 13,500 to a low of 2,300 during the off season. In addition, almost 6,600 fishermen are employed at the harvesting level.

The major species harvested in New Brunswick are lobster, crab, groundfish and herring. Lobster, herring and crab are the primary species of seafoods processed in the Northumberland Strait area of New Brunswick. Much of the raw material comes from other areas of the province or from Prince Edward Island and Nova Scotia. Fishermen in the Bay of Fundy area depend primarily on groundfish and herring (sardines and others) and on tuna, for their livelihood and operate on a less seasonal basis. Fishermen in the northeastern part of the province count crab, herring and groundfish as their mainstay. Many operate for about 8 to 10 months a year.

In general, the New Brunswick seafood industry has increased its output over the past decade. It has fared relatively well due to its diverse resource base and has had the foresight and ability to adjust to changes either in the supply of raw material or demands from the marketplace.

One of the major problem currently facing the industry is excess processing capacity. The number of plants actually in place far exceed available supply. Competition is keen and margins must be cut in order to compete for shares of raw material. The same situation exists in the harvesting sector and is exacerbated by dwindling stocks. Limited access to some species, such as groundfish which is limited by the confines of the Gulf of St. Lawrence, accentuate the problem in both the short and medium term.

The seasonal nature of the industry, especially crab and lobster, provide for very short production runs (eight to ten weeks) with peak periods exceeding plant capacity in some cases.

Market access due to both seasonality and small production runs is, in many cases, a problem both perceived and real. Perceived because the industry is seen as jamming through a large volume of product in short periods of time, thus reflecting the attitude "do it now, check later;" however this is not the case and has reflected in sales to both the domestic and export market. Real, because of the seafood processing sector's inability to have any major influence on world prices, especially in the United States. One has to be able to supply customers on a regular basis.

The industry also requires a good boost in the technological aspects of production. Many of the industry's production systems are finely tuned and efficient. However technology exists in many areas where processors could become even more competitive. Much is readily available and, with little modification, adaptable to most of the industry's production processes.

7.3 Opportunities

A number of opportunities are available to the seafood industry over the short and medium term. The greatest opportunity available to the seafood industry is the projected increase in fish consumption worldwide, especially in the United States and Europe.

Along with this major development, other opportunities become important. The fresh fish market has taken on a life of its own and can grow to still unknown dimensions. Development of retail packs in high value products, such as crab, lobster and shrimp, may certainly enable further use of actual bulk packs currently sold in the market.

One major opportunity for New Brunswick processors is to develop new uses for old products such as herring and mackerel. These species are under-utilized and provide high protein foods. Some companies in the province are looking at the high-tech end of the seafood industry. Production of products such as chitin, chitosan and crab extract flavouring is being evaluated.

With an increase in the popularity of seafoods, New Brunswick processors cannot omit looking at quality enhancement by adopting stringent measures in plants and remunerating fishermen to handle and land seafoods of greater quality.

Major opportunities exist in improving productivity and efficiency through the use of new available technology not currently in use in New Brunswick.

One aspect which could help the New Brunswick processing sector remain viable and healthy over the long-term, is its ability to purchase out-of-province raw material both internationally and inter-provincially. This would inevitably provide processors with a wider product base, thus enabling both year-round operations as well as well developed and sound marketing structures.

Frozen-at-sea groundfish is currently being discussed in the province and will provide much needed stability and employment. Access to other than Gulf of St. Lawrence fish stocks is crucial to the future of the New Brunswick seafood industry.

Other opportunities exist in new techniques such as irradiation and modified atmosphere packaging to help maintain shelf life of fresh seafoods. As well the existing equipment could be used to process fruits and vegetables during down times.

7.1 Research and Development

One of the main areas of weakness for most of the New Brunswick seafood processing industry is in research and development. The weakness does not necessarily stem from the fact the industry is unwilling to innovate and develop, but, most are small seasonal operations which either cannot afford to spend the time or do not have the in-plant expertise to perform extensive research and development projects. Larger companies tend to see the value of research and development and organize themselves accordingly. They generally have someone in both technological and product development sectors who work full time on new and old ideas.

There are two main areas which research and development should concentrate on in the seafood processing industry. First, the actual seafood itself. The development of new products either by using actual raw material and giving it added value, such as further processing herring roe for the Japanese market, or ready-to-use entrees. Second, and as important, is technological innovation. Research and development on new production and operational efficiencies should be fostered. Modernizing production processes should be one of the main priorities of New Brunswick processors. We have access to a very limited resource and must make the most of what is available.

7.3 Recommendations

It is recommended to encourage:

1. Technological advancement-development, or adaptation of production processes to enhance productivity and efficiency in actual processing facilities.

2. Better use of resources currently being processed by adding value to the product and adapting current processes to other food products. Idle plant capacity could be used by contracting to other food processors such as vegetables.

3. Work on marketing strategies to maximize returns on products sold. Participation in marketing activities and trade shows is essential in order to acquire first-hand knowledge of market conditions, new products and new processes.

4. Product development as a priority for the processing industry. There should be ongoing research and development projects to update old products and develop new ones, and to encourage diversification into underutilized species as well as other food products.

5. Frozen-at-sea technology should be considered a priority to maintain and provide further stability in future years. This would provide a strong production base to a seasonal industry as well as much needed employment.

6. Quality enhancement, both at the harvesting end and in-plant, should be a priority of the seafood sector. There should be a balance between costs involved and returns for effort; however incentives could be provided to encourage initiative.

7. A mandatory freeze on plant licensing should be introduced for new plants and for increases in capacity due to the limited access to fish stocks.

8.0 BREWING INDUSTRY

8.1 Current Status

After years of relatively unchanged conditions, the brewing industry has changed markedly over the past few years. The first was in the outstanding sales success of N.B. breweries in establishing markets in the southern U.S. These markets have since been extended to other parts of the country. The second was the establishment in the province of a small brewery which makes a German-style, non-pasteurized beer. The new product, which provides another opportunity to satisfy the tastes of the beer drinker, was at first available only in draft but is now also bottled. The industry has also made minor changes in bottle shape and packaging to keep up with current trends.

There have also been negative changes, chiefly in the public perception of how beer should be advertised. At the moment, however, the industry is healthy and has a number of opportunities for growth.

Traditionally our breweries have had a largely protected market within this province and Prince Edward Island, but the situation is changing.

As part of the Free Trade Agreement with the U.S. the federal government is abolishing barriers to trade between provinces. This suggests major changes in the distribution patterns of beer in future. The brewing industry is protected from American competition under the Free Trade Agreement, but a recent GATT ruling, which the federal government has accepted as binding, will remove limits on the importation of foreign beers and make pricing more competitive. The beer market, therefore, will shortly look very different. However, in general, beer drinkers have decided brand preferences and prefer their accustomed brew.

Along with the major changes there is also a growing tendency in Canada for small breweries to start operations. Variety is always desirable, but the impact of these establishments on the big brewing businesses is yet to be determined.

8.2 Opportunities

The great opportunity for breweries is they will soon be able to introduce their product to markets world-wide. The major breweries have well-developed and aggressive marketing expertise. Therefore it is likely that, although at home they may face a serious problem in out-of-province imports, in the long-term they have the chance to gradually extend the brewing industry here. It is difficult to determine what is ongoing in the way of research and development in the brewing industry, but already it has demonstrated a skill to satisfy the American market.

The state of the brewing industry is reasonably sound at the moment and, while there may be some problems in the future due to the removal of limited restrictions on the distribution of beer, nonetheless this is perceived as an opportunity for the New Brunswick industry to sell into new markets.

8.3 Recommendations

If needed, action should be taken to support the marketing efforts and the marketing strategies of New Brunswick breweries so when the time comes and they are subject to competition from out-of-province breweries, they will be able to meet the challenge.

9.0 BEVERAGE INDUSTRY

9.1 Current Status

In 1982 there were 13 companies producing carbonated soft drinks in New Brunswick, employing about 500 people. In 1986 there were 8 soft drink producers employing about 330 people. A number of smaller plants have been shut down and the plants are becoming more labor-efficient. Fewer plants are producing more. Total volume produced and consumed is increasing every year. Most soft drink producers feel their industry is healthy and growing.

9.2 Opportunities

There is still considerable growth in the soft drink industry. Canadian consumption of soft drinks is about one-half the consumption in the United States.

9.3 Research and Development

All but one of the soft drink producers in New Brunswick are affiliated with a national or international soft drink company. These companies supply New Brunswick firms with all the specifications, manufacturing standards, equipment, formulas, start-up expertise, raw materials, new products, etc. They also supply technical assistance for problems local firms may encounter. If local bottlers have problems or a technical question, they can obtain the services of a qualified technician, either by a visit or by telephone.

There does not seem to be a need for R&D facilities or technical expertise to assist the soft drink industry in New Brunswick.

9.4 Recommendations

It is recommended an assistance program be provided to defray part of the expenses for employee training or upgrading of skills. Parent companies are conducting training schools for new products, new manufacturing methods and processes, quality control, and quality assurance programs. Duration of these courses are from two to three weeks and are usually a considerable distance away. Provincial programs should be considered to help defray part of the expense.

10.0 WINE INDUSTRY

10.1 Current Status

In 1984, there were 39 establishments producing wine in Canada. In 1985, domestic wine represented 45 per cent of the Canadian market. Total annual sales of wine in Canada in 1985 represented a revenue of $25,686,242.

In New Brunswick, the single company involved in wine production is a branch of an Ontario-based parent company. The New Brunswick plant which started in 1966 currently employs approximately 20 people and is very innovative. In 1976, they were the first to introduce a bag-in-a-box packaging for four litres of wine. In 1982, they were also the first to introduce a light wine, and the following year, they innovated again by packaging wine in a "tetra-pack". In 1984, they produced the first "cooler". In 1987, the New Brunswick plant produced over 500,000 gallons of wine, falling into 55 different wine types, and packaged into 100 different styles of containers.

Government is currently under pressure to change its practices of controlling the entry of foreign alcoholic beverages. Modifications in the existing situation is bound to have serious impacts on this industry.

10.2 Opportunities

Currently, most R&D for this New Brunswick wine industry is being carried out by the Ontario-based parent company. However, the New Brunswick plant is very progressive and considers carrying out some limited R&D activities.

10.3 Recommendations

Should the single New Brunswick wine producing company request some R&D assistance from the Government, it is recommended that their demand be well received and judged according to its merit.

11.0 BAKING INDUSTRY

11.1 Current Status

There are two large groups producing bakery products in New Brunswick. Of the four largest producing plants in the Maritimes, three are located in New Brunswick. The New Brunswick operations are highly mechanized and have capacity to supply N.B., N.S., P.E.I. and Gaspé, Qué. Our productivity is comparable with other Canadian bakeries.

Small regional bakeries, in-store bakeries and franchise bakeries would account for about 85 shops throughout N.B. There are 170 in-store bakeries in the Maritimes. In-store bakeries have grown at a rate of 62 per cent since 1985. (1985 - 105 in-store bakeries; 1987 - 170 in-store bakeries). In-store bakeries and franchise bakeries will continue to grow.

New Brunswick bakeries, for the most part, supply all the fast food chains in the Maritime with their roll requirements. The two larger commercial operations supply most of the private label bread and roll products for food chains within the Maritime.

Wholesale bakery volumes are declining due to the rapid growth of in-store and franchise bakeries. Bakeries will continue to struggle against one another to maintain their market share. Small independent wholesale bakeries must develop a unique market niche and territory in order to survive in a competitive market. Brand name bakery products are continuing to decline, while private label brands and in-store bakery brands increase.

Consumers are looking for variety breads and specialty products that will satisfy a wide range of health needs (i.e. calorie content, fibre content, nutritional value, etc.). New products are being introduced and, as bakeries try to improve upon the image that bread is essential and nutritional to your diet, more new products are anticipated. This creates shorter production runs, thus higher production cost.

11.2 Opportunities

Export sales are unlikely to develop in any major way. Entry into the U.S. market is costly, competitive and demanding. Unless your product is unique and in demand, sufficient volumes would not be enough to offset costs. The acquisition of a U.S. bakery would be the most likely approach in order to obtain entry into the market.

As for opportunities, virtually every major supermarket in Atlantic Canada has an in-store bakery. Sales with in-store bakeries are estimated at $20 million plus, with the majority of the product baked from frozen dough. In-store bakeries are divided into two groups.

1. Scratch baking

   - the use of raw materials to produce bakery products;
   - highly labor intensive;
   - lack skilled personnel, and
   - costly to operate.

2. Bake Off

   - use of frozen products or prepared batters in different stages of development (i.e. frozen dough balls, cakes, muffins, etc.);
   - less labor intensive;
   - ease of handling and baking;
   - ease of inventory control, and
   - few employees.

The bake off is the fastest growing segment of the baking industry. To date, virtually all frozen products are imported from Ontario and Quebec. Frozen dough production technology is available and bakeries within New Brunswick have the capacity, but:

- set up cost would be expensive;
- trained personnel would be required;
- extensive testing would be required;

- producer-buyer relationship would have to be established to permit testing, and

- ongoing technical personnel and technical research would be required.

11.3 Research and Development

Bakeries for the most part, import all new product ideas. Qualified personnel are required to develop new products, new production process, etc. but due to New Brunswick's lack of population and current volumes, this would be too costly. In reality, bakeries cannot afford in-house research and development personnel and testing labs. Qualified personnel experienced in bread and roll production (fresh and frozen) could be used for various projects.

Small wholesale bakeries tend to copy new product ideas. However, if all aspects of development are not correct, they tend to do more damage to the product and their company. Qualified personnel, in areas such as food science, product development and product research could certainly be used within the baking industry. Poorly planned and developed products too often reach the market.

Quality and consistency are of utmost importance. R&D personnel directing their attention to improving quality, production lines, product development and specialization would be beneficial to the New Brunswick baking industry.

11.4 Recommendations

Some recommendations have been mentioned above concerning research and development, however if the industry is to become a leader in product development, we must have access to qualified personnel. Companies wishing to invest in frozen dough production, should be given all the assistance possibly available. This would include finance, qualified R&D personnel, engineers, and above all the time needed to develop the program through to its completion. We must be able to deliver a product that is superior in quality and consistency to any outside competition. A close and ongoing relationship between the bakeries and the R&D personnel would be beneficial to all concerned.

12.0 CONFECTIONERY INDUSTRY

12.1 Current Status

The Canadian Chocolate and Sugar Confectionery Industry commands a significant place in the annual consumption of food products. In Canada, consumption per capita is holding relatively constantly at 16.5 lbs., where as in the U.S. consumption runs about 15 per cent higher. Both countries work hard to improve the per capita consumption as seen in larger bar sizes available in the marketplace today. The box chocolate sizes are somewhat different in size, mostly due to the metric system in Canada.

The industry, which is divided into chocolate and sugar confectionery, consists of companies which are generally into one or the other, not both. However, medium sized companies probably have to be in both to survive. The chocolate side of the industry tends to carry branded items which take a great deal of marketing expertise. The sugar side becomes, for the most part, commodity type business where price is the predominant factor.

The industry has gone through many acquisitions over the years but two major ownership changes of concern have taken place over the past three years. The purchase of Cadbury Canada by William Neilson and, more recently, the Hershey Canada purchase of Moirs and Lowney's, continues to put more of the industry in the hands of a few. These purchases will place greater pressure on the medium to small manufacturer.

The industry has been subjected to many interventions by government departments, not only does the application of federal sales tax continue to be a problem, so do proposed changes in the Canadian Sugar Policy.

The federal sales tax, which has been in place for some time has taken its toll on the industry. This could help explain part of the per capita consumption differential between Canada and United States. We believe the Sugar Policy for Canada issue has been resolved after lengthy discussions and presentations. At any rate, it takes too much of management's time to prepare briefs and research to investigate the impact of changes forced on the industry. This management time is critical to medium and small companies as it generally takes the CEO out of the day-to-day operations.

12.2 Opportunities

The potential growth of the chocolate and confectionery industry is positive in certain segments. Box chocolate and larger bar sales seem to be growing. This growth should continue due to the demographics. The area which will suffer most, in our opinion, will be the lower-grade sugar candies generally directed at the younger age groups. The growth will depend on the attitude of the retailer in that they must see a return for the space allowed. The candy space and counters have reduced over the years; this must be reversed if the industry is to grow. The movement toward locating the candy bar counter away from the checkouts would be a serious problem for bar manufacturers. We do feel, however, with the population aging and with disposable incomes higher, we can look for an increase in sales of higher grade chocolate items.

12.3 Research and Development

The larger chocolate and confectionery companies have placed a great deal of emphasis on research and development, however more must be done. The medium to small companies have a limited budget for such research, however this must change as our products must change in the future. The demographics, as mentioned earlier, force changes. New ingredients now available must be researched and one main ingredient is high fructose syrup, now readily available. Once the HFS has the characteristic of returning to a crystal form, the confectionery industry will be able to take full advantage of this ingredient.

Packaging R&D is extremely important and one that is expensive due to marketing research, packaging materials and packaging equipment. Test marketing is critical today and will be more so in the future. This is definitely an area where government departments could play a greater role in assisting the industry. Generally, firms shy away from outside R&D due to uncertainty about the cost. No question, R&D will play a greater part in the future of the chocolate and confectionery industry.

12.4 Recommendations

Some recommendations were mentioned earlier in the report. However one major recommendation we feel is important is that, if we are to become world class manufacturers, a great deal of aid will be needed. This aid will have to be both human and financial. If we are to be competitive with companies outside of Canada, we must match their cost of output. In order to bring our level of efficiency upward, we must generate greater volumes through our manufacturing facilities. This will place a great deal of pressure on the marketing side of the operation. There is no question, assistance is needed in the marketing area. Also, engineering at a world-class level must be found and applied. It is therefore recommended, assistance be provided to companies wishing to invest in some outside assistance and a person be available, on loan, to the company until the project is finished. This would enable the outside assistant to become knowledgeable of the company and their findings and recommendations would be better received.

13.0 FRUIT AND VEGETABLE INDUSTRY

13.1 Fruits

13.1.1 Current Status

The three main fruits produced in New Brunswick are strawberries, blueberries and apples. A fourth fruit showing promise is raspberries. The yield per acre for all three major fruits must increase in order for crops to be viable and competitive. The New Brunswick average field yield for strawberries is 3,000 pounds per acre. It should be 8,000 pounds per acre. New Brunswick should be producing nine million pounds of blueberries on their wild stands, rather than the 5,500,000 pounds now being produced. Apples should be yielding 500 bushels per acre rather than the 300 bushels per acre which the growers are now receiving.

13.1.2 Opportunities

Strawberries

U-Pick operations have reached the saturation point. There is some increased opportunity in the fresh market for good quality, on-time delivery of product, but transportation, cooling and storage problems must be solved. There is currently an opportunity open for processing berries which is not being used. If the mechanical harvesting and destemming of product could be perfected, a viable processing industry could be established.

Blueberries

The demand for blueberries is still increasing. The province could produce three or four times the current yield. This increase could be moved into the frozen food field.

Apples

New Brunswick growers are grouped in a marketing agency to supply about 50 per cent of the apples consumed in the province. Another 20 per cent could be supplied. If a good green variety could be produced, like a Granny Smith, more local production could be absorbed in the fresh market. Granny Smiths account for about

20 per cent of the imports. The establishment of a processing industry in New Brunswick is highly dependent on processing varieties and levels of production. There are few processing varieties grown in New Brunswick.

13.1.3 Research and Development

Strawberries

It is critical strawberry yield be increased. Development of equipment to harvest and destem strawberries is necessary before a viable processing industry can be established. Currently, processing accounts for only 3 per cent of the crop. The fresh production system or infrastructure needs to be improved. This would include cooling, storage, refrigerated transportation, grading and storage facilities.

Blueberries

Work is underway to increase the shelf life of fresh blueberries using controlled atmosphere packaging. This should be continued. The shelf life can be increased by three to four months. The yield of wild stands of blueberries needs to be increased. Herbicide and insecticide applications should be investigated to increase the yield. Fields of wild blueberries should be made ready for mechanical harvesting since the development of mechanical harvesting of blueberries has reached the production stage.

Apples

Increased apple yield will play a key role in the competitiveness of this industry. The yield must be increased to make growers competitive with other apple growing areas of the world. A heartier variety needs to be found which is compatible with our harsh climate.

13.2 Potatoes

13.2.1 Current Status

Potatoes are the largest single source of income to New Brunswick agriculture. The number of potato farmers has been decreasing but farm size is increasing. Total production of potatoes has been essentially stable for the past 10 years. Prices of fresh potatoes in the past few years have been suppressed. Capital investments in potato farms, including equipment, has increased rapidly. Quality for both fresh and processed potatoes must be improved. The market for processed potatoes in Canada has reached its peak and has levelled off.

13.2.2 Opportunities

Seed exports to the U.S. and sales to Ontario provide opportunity for increased sales. Overseas markets have been steadily declining over the past five years, particularly in the Caribbean and Latin America.

Ten thousand tons of tablestock P.E.I. potatoes were sold in New Brunswick last year. Efforts should be made to recover a large share of this market. Montreal, Toronto and Quebec City markets have all declined. In response to current exchange rates the United States market has increased most dramatically in recent years.

The processed potato market in Canada has reached its maturity and expansion of markets has levelled off.

13.2.3 Research and Development

The potato processing industry and fresh market requires supplies of better quality potatoes and the introduction of new varieties to enhance viability.

13.3 Other Vegetables

13.3.1 Current Status

The largest vegetable crops, excluding potatoes in New Brunswick are:

Peas, beans, cabbage, broccoli, corn, cauliflower, rutabaga and brussels sprouts, in that order. About 80 per cent of these go to processors and 20 per cent are sold fresh.

Because fresh vegetable production is declining, in recent years many good producers have gone out of fresh vegetable production. Broccoli and cauliflower are exceptions as they are showing a slight increase.

13.3.2 Opportunities

Opportunities for growth in vegetable production is limited by the climate, production scale and competition from neighboring provinces and states.

13.3.3 Research and Development

There does not seem to be a demand for research and development for new products made from the harvested vegetable. Controlled atmosphere packaging should be investigated to extend shelf life of fresh products.

13.4 Recommendations

Strawberries

Determine why the average yield of strawberries for the province is less than half the potential. Continue to develop mechanical field harvesting and destemming equipment. Investigate how the infrastructure of the fresh strawberry sector can be improved to move more and better quality berries on the fresh market.

Blueberries

Work on improving the shelf life of fresh blueberries by controlled atmosphere packaging should be completed. Wild stands must be prepared for mechanical harvesting equipment and pruning methods by burning or mechanically cutting the plants must be investigated.

Apples

To enhance the processing industry, the average yield of the apple crop must be improved by developing a hardier plant to withstand our winters. Developing a green-type apple that can grow in New Brunswick to supply the fresh market is a priority.

Raspberries

Cultivars of raspberries have been developed that are hardy and have good yields. This crop shows promise. There could be growth potential in both the fresh and processed markets. Raspberries lend themselves to cottage-type farming.

Potatoes

Develop marketing programs to recapture more of the U.S. and Ontario seed potato markets.

Develop methods to improve growers' yield and improve the quality of the raw product, i.e. fewer defects, better color, better size and less rough.

Twenty per cent of the crop are culls. This should be no more than two percent. Efforts should be put into solving the problem, rather than trying to establish a market for the culls.

R&D efforts should be emphasized to improve growing practices such as crop rotation, and dealing with erosion problems and storage methods.

14.0 POULTRY INDUSTRY

14.1 Current Status

Currently there are two significant poultry processors in New Brunswick; one located at St. François de Madawaska, the other in Sussex. The supply of raw material necessary for the operation of the St. François de Madawaska plant is located in proximity to that plant. The supply of chicken and turkeys for the Sussex plant tend to be spread out more than the competitor.

Both plants make a sincere effort to market their production in New Brunswick. However, some is, in fact, marketed in the neighboring provinces of Quebec, Nova Scotia and Prince Edward Island.

The two plants are designed to produce fresh poultry. While each of them has somewhat limited facilities for the production of frozen product, it is generally in their best interest to market fresh products.

Each of the plants encountered significant competition from processors in neighboring provinces. These processors tend to be larger in size and therefore more efficient due to their production levels. In addition, the cost of live poultry in the neighboring provinces tends to be less than in New Brunswick.

At the time of preparation of this report, the price for live chicken broilers in Quebec was $0.91/kg as compared to the New Brunswick price of $1.1175/kg. Much effort goes into justifying the current pricing of raw product in New Brunswick. It has been argued that New Brunswick producers face a higher cost of production, particularly in the price of feed. In addition, the size of the growing unit also has an impact on the cost associated with the operation.

Of major concern to processors in the province is the power of the New Brunswick Marketing Boards to establish both quantity and price of a commodity. In addition to this concern, the matter of quota values must be addressed. Generally speaking, when quotas are sold they tend to be sold at a higher price each time, which in itself, is inflationary. Quotas are, in fact, a gift of society.

14.3 Recommendations

In the face of the pending Free Trade Agreement with the United States, it is understood that commodity boards are protected. This protection must give producers some degree of comfort. However, the duration of the protection should be given careful consideration. It is conceivable that 10 to 15 years down the road, when the list of protected commodities is reviewed, Canada may be hard pressed to defend its demand to continue protection to the commodity boards.

It is essential action be taken to address ways and means to reduce the cost of production of poultry products over the next several years. Methods must be found to bring the pricing of New Brunswick commodities more in line with the availability of competitive products from the U.S.

The poultry processing sector should be of particular concern. One need only look at the situation in Maine to understand the urgency of the situation. Ten years ago the poultry processing industry in Maine was healthy, large and undoubtedly an important contributor to the regional economy. If we look at the current situation, we will find the poultry processing industry has been eliminated. This situation has developed as a result of several factors, not the least of which was the high cost of production, due to environmental conditions and ingredient costs. In addition, processing labor costs contributed to the situation.

The poultry products required to meet the needs of the Maine marketplace are originating in the southern part of the U.S. It is generally accepted that the cost of production in the warmer states is significantly less than in northern climates. The cost of growing facilities, the cost of feed and the cost of labor, are all contributing factors. It is evident that should the protection of the border be removed, the poultry requirements for Atlantic Canada could very conveniently and more economically (to the consumer) be provided from those same states. We must understand the quantity of poultry consumed in Atlantic Canada is not significant when compared to the available supplies in those southern states.

It is recommended action be taken to reconsider:

1. The practice of attaching values to quotas;

2. The authority of the commodity boards to control price and quantity of a commodity;

3. Developing the means to have New Brunswick prices established on a basis competitive with neighboring provinces.

It has been suggested in some quarters that another way of improving the efficiency of the New Brunswick poultry processing industry is to make available larger quantities of raw material. There is obviously some merit in this proposal; however, before any such action can be taken, it is imperative appropriate markets be identified and the pricing of the additional product be established at a level which would contribute to the viability of the industry as a whole.

15.0 DAIRY INDUSTRY

Based upon information derived from a 1985 report on the food and beverage industry in New Brunswick, the New Brunswick dairy industry consists of 11 plants which employ 650 people, primarily in the southern part of the province. The plants are generally small and most employ fewer than 50 people. The New Brunswick industry, like the industry in the rest of Canada, has seen a significant decline in the number of plants over the past several years. The decline has been attributed to increased production costs, distribution costs, retail discounts, allowances, and in many other parts of the country, a milk allocation system to each plant for industrial purposes, has seen plants purchased and closed so the quota could be more efficiently utilized in other plants owned by the purchaser.

Milk is subject to national marketing considerations. There are no national quotas on milk produced for the fluid market as it is simply subject to the demand of the provincial market where producers hold individual quotas. A value has become attached to milk quotas in New Brunswick. It is important to note the price of fluid milk in the province is considerably higher than the price of fluid milk in Maine. Table 3 compares prices of fluid milk in our province to Maine and other selected provinces. Milk destined for other end uses is classified as industrial and is controlled by the National Market Sharing Quota. There is considerable concern about surplus production of dairy products in many countries of the world, more notably the European Economic Community.

It is conceivable existing milk processors may be able to diversify into higher valued products; however, the main constraint will be the available supply of milk.

It has been suggested by many there should be more secondary processing of milk in New Brunswick. However that is not possible due to the limited amount of milk currently available. We have an interesting situation in the province whereby industrial milk, required to produce higher valued products, may not be available for the production of those products because the industrial plant, designed to handle surplus milk, would become a non-viable entity if any significant quantity of their current milk supply was diverted to other establisments.

Table 3

Retail prices of fluid milk

Province or State	2%, 2 litre	Whole homogenized 2 litre
New Brunswick	$2.24 - 2.45 (2.24)	$2.26 - 2.57 (2.26)
Nova Scotia	$2.16 - 2.29 (2.22)	$2.20 - 2.33 (2.27)
*Prince Edward Island	$2.06 - 2.16 (2.06)	$2.08 - 2.18 (2.08)
Newfoundland	$2.29 - 2.59 (2.48)	$2.32 - 2.62 (2.52)
*Quebec	$1.68 - 1.86	$1.78 - 1.96
Ontario	$2.49 - 2.70 (2.49)	$2.55 - 2.80 (2.55)
**Alberta	$1.84 and up	$1.89 and up
*Maine, U.S.	$1.36 - 1.44+	$1.42 - 1.48+

*Government agency sets and regulates the minimun wholesale price. ( ) = retail price at supermarket.
**Government agency sets and regulates minimum retail and wholesale prices.
+Using factor of 1.24 for conversion to Canadian funds.

16.0 MEAT INDUSTRY

16.1 Current Status

The Meat Processing Industry in New Brunswick is ranked as the third highest employer in the food and beverage sector, with about 19 establishments operating at various levels of production. Two plants account for the largest portion of processing carried on within the province.

The New Brunswick and Nova Scotia hog producers provide among the highest grades of hogs produced in Canada.

A significant contribution to the New Brunswick processors is the insufficient processing capacity available to producers in Nova Scotia and Prince Edward Island. Without this volume of livestock the provincial production would not support the existence of two major processing facilities.

The New Brunswick industry does not have a strong national presence due in part to the following:

1. Quebec and Ontario have large local markets as well as abundant supplies of raw material;

2. The Prairie Provinces have the advantage of low feed costs along with large plants and proximity to U.S. markets;

3. The higher cost of production encountered by Maritime producers;

4. While New Brunswick has the largest processing facilities in the Maritimes it also produces the lowest quantity of livestock for the processing industry;

5. The Maritime marketplace is the recipient of any surplus production in the other provinces.

16.2 Opportunities

Changes in consumer demand and aging of the population have brought opportunities for the marketing of leaner cuts, smaller portions, ready to serve entrées and chemical-free servings.

Established meat packing plants have not responded to these opportunities and much of this demand is being supplied by intermediate specialty houses that buy from slaughter plants for further processing. The growth in activities in the existing plants is limited by the availability of local production of beef and hog. Cheaper cuts from sources closer to cheaper sources of feed have hampered the development of a competitive production sector which is also hampered by lower returns due, in part, by scale of operation. Better use of opportunity feed could reduce the cost of production thus enhancing economic viability of the production and processing sector.

16.3 Recommendations

Governments in the region shouldn't offer grants to increase plant capacities until plant utilization has reached optimum levels.

Assistance should be provided for generic promotion of Atlantic grown products.

Assistance should be provided in the area of product development and new concepts in marketing.

Assistance should be provided for out-of-region marketing of slow moving cuts produced in the Atlantic region.

Government of Canada
Gouvernement du Canada

Government of New Brunswick
Gouvernement du Nouveau-Brunswick

Economic and Regional
Development Agreement (ERDA)

Entente de developpement
economique et regional (EDER)

RAPPORT
DU GROUPE DE TRAVAIL
SUR LA SCIENCE
ET LA TECHNOLOGIE ALIMENTAIRES

LE 9 JUIN 1988

ISBN 1-55048-010-3

TABLE DES MATIÈRES

Sections			Page
Remerciements			i
Membres du groupe de travail			ii
1.0	Sommaire		1
2.0	Introduction		3
3.0	Commercialisation		5
	3.1	Recommandations	5
4.0	Usines pilotes		6
	4.1	Situation actuelle	6
	4.2	Possibilités	6
	4.3	Recommandations	6
5.0	Irradiation		7
6.0	La recherche et le développement		8
	6.1	Situation actuelle	8
	6.2	Possibilités	12
	6.3	Recommandations	13
7.0	Industrie des poissons et fruits de mer		15
	7.1	Situation actuelle	15
	7.2	Possibilités	16
	7.3	Recherche et développement	17
	7.4	Recommandations	18
8.0	Industrie de la brasserie		19
	8.1	Situation actuelle	19
	8.2	Possibilités	19
	8.3	Recommandations	20
9.0	Industrie des boissons		21
	9.1	Situation actuelle	21
	9.2	Possibilités	21
	9.3	Recherche et développement	21
	9.4	Recommandations	21
10.0	Industrie vinicole		22
	10.1	Situation actuelle	22
	10.2	Possibilités	22
	10.3	Recommandations	22
11.0	Industrie de la boulangerie		23
	11.1	Situation actuelle	23
	11.2	Possibilités	23
	11.3	Recherche et développement	25
	11.4	Recommandations	25

Sections			Page
12.0	Industrie de la confiserie		26
		12.1 Situation actuelle	26
		12.2 Possibilités	27
		12.3 Recherche et développement	27
		12.4 Recommandations	27
13.0	Industrie des fruits et légumes		29
		13.1 Fruits	29
		13.1.1 Situation actuelle	29
		13.1.2 Possibilités	29
		13.1.3 Recherche et développement	30
		13.2 Pomme de terre	30
		13.2.1 Situation actuelle	30
		13.2.2 Possibilités	31
		13.2.3 Recherche et développement	31
		13.3 Autres légumes	31
		13.3.1 Situation actuelle	31
		13.3.2 Possibilités	31
		13.3.3 Recherche et développement	32
		13.4 Recommandations	32
14.0	Industrie avicole		34
		14.1 Situation actuelle	34
		14.2 Recommandations	34
15.0	Industrie laitière		37
16.0	Industrie des viandes		39
		16.1 Situation actuelle	39
		16.2 Possibilités	39
		16.3 Recommandations	40

REMERCIEMENTS

En mai 1987 fut mis sur pied un groupe de travail sur la science et la technologie alimentaires dont le mandat était de cerner les principales forces et contraintes techniques et d'en établir l'ordre de priorité, de même que celui des possibilités et des mesures correctives, et aussi de déterminer par quels moyens, selon quelles orientations et dans quelle mesure l'appui du secteur public était essentiel au développement de l'industrie. Le groupe de travail, dont les fonds étaient fournis en vertu de l'Entente auxiliaire Canada-Nouveau-Brunswick sur l'innovation industrielle et le développement technologique, avait pour mission de mettre en contact des chefs de file de l'industrie, des organismes et du gouvernement. Au cours de ses délibérations, le groupe de travail a entendu le point de vue des conférenciers invités, des représentants d'associations industrielles et de centres de recherche; ces exposés ont été d'une valeur inestimable dans l'élaboration du présent rapport. Nous désirons remercier de leur participation toutes les personnes et les associations concernées.

MEMBRES DU GROUPE DE TRAVAIL SUR LA SCIENCE ET LA TECHNOLOGIE ALIMENTAIRES

Gilbert Carter (Président)	G.E. Barbour Company Limited Sussex
Louis-Philippe Nadeau	Nadeau Poultry Farm Ltd. Saint-François-de Madawaska
Paul Dean	McCain Foods Limited Florenceville
James Purcell	Ganong Bros. Limited St. Stephen
Kim D'Entremont	Association coopérative des pêcheurs de l'Ile Ltée Lamèque
Patrick Karnes	Karnes Kitchen Woodstock
Dan Robichaud	Hub Meat Packers Ltd. Moncton
Sr. A. Cormier	Université de Moncton Moncton
G.B. Bacon	Conseil de la recherche et de la productivité du Nouveau-Brunswikc Fredericton
W.J. Wilson	Chemlab Inc. Saint John
Maurice Bernier	Ministère du Commerce et de la Technologie Fredericton
Gilbert Ouellette	Ministère de l'Agriculture Fredericton

1.0 SOMMAIRE

Le groupe de travail sur la science et la technologie alimentaires a analysé attentivement l'information fournie et il est prêt à recommander l'octroi de fonds pour les priorités suivantes :

1. a) Appuyer les organismes actuels de recherche et de développement au Nouveau-Brunswick, en leur accordant des fonds pour couvrir les coûts afférents à la modernisation de l'équipement désuet, essentiel à la prestation quotidienne d'aide en recherche et développement à l'ensemble de l'industrie.

   b) Offrir un appui supplémentaire aux présents organismes de recherche et de développement au Nouveau-Brunswick, en prévoyant l'établissement d'un fonds commun d'équipement moderne multipartite pour la recherche et le développement, afin de répondre aux besoins de l'industrie des aliments et boissons du Nouveau-Brunswick. L'équipement serait à la disposition de tous les secteurs de l'industrie et de leurs professionnels respectifs responsables de la recherche et du développement, dans le cadre d'une entente et de dispositions mutuelles.

2. Aider la recherche et le développement en vue d'améliorer la valeur ajoutée aux produits de la mer, en particulier les espèces sous-utilisées.

3. Aider la recherche et le développement dans le secteur des sous-produits de la pêche et de l'agriculture, afin d'élaborer de nouveaux produits et de réduire les incidences environnementales éventuelles.

4. Élaborer des méthodes visant à améliorer les mesures de contrôle de la qualité, destinées à protéger les produits de la pêche du lieu de capture jusqu'au moment de leur transformation.

5. Élaborer un plan d'action pour l'industrie de la pomme de terre, afin de réduire de façon importante la quantité de pommes de terre de rebut récoltées.

6. Élaborer un programme de formation s'adressant à tous les secteurs de l'industrie des aliments et boissons au Nouveau-Brunswick pour les aider à acquérir des compétences en matière de commercialisation, de transformation et de technologie.

7. Appuyer les transformateurs d'aliments et de boissons du Nouveau-Brunswick qui doivent recourir aux installations fédérales de recherche situées à Kentville, en Nouvelle-Écosse ou à Saint-Hyacinthe, au Québec, dans le but de procéder à des essais de produits ou procédés nouveaux.

8. Effectuer des recherches sur des méthodes améliorées pour la récolte, le refroidissement, l'entreposage et l'emballage des produits de l'industrie des petits fruits et des légumes.

9. Appuyer la promotion générale des produits de l'agriculture et de la pêche.

2.0 INTRODUCTION

L'Entente auxiliaire Canada-Nouveau-Brunswick sur l'innovation industrielle et le développement technologique a été signée le 28 mai 1986. Cette entente est le résultat d'une recommandation d'une étude effectuée par A.D. Little, intitulée Stratégie scientifique et technologique du Nouveau-Brunswick, et du désir du Nouveau-Brunswick d'utiliser les ressources technologiques pour stimuler la croissance industrielle dans la province.

L'un des secteurs qui a été reconnu comme étant d'une importance stratégique est celui de la transformation alimentaire et du traitement du poisson au Nouveau-Brunswick.

Le groupe de travail sur la science et la technologie alimentaires a ainsi été constitué pour :

1. Déterminer les forces et les possibilités technologiques majeures permettant d'élaborer des produits ou des procédés nouveaux et améliorés et établir la priorité de ces possibilités comme contribution aux objectifs de l'Entente, entre autres :

   - améliorer le caractère concurrentiel de l'industrie actuelle;

   - diversifier l'industrie actuelle;

   - fixer une nouvelle production ainsi que l'investissement et les emplois qui en découlent et

   - créer des emplois en recherche et en développement.

2. Déterminer les mesures visant à aider le secteur privé dans la mise au point et l'application de la technologie et en établir la priorité.

Au cours des délibérations du groupe de travail, on a souvent évoqué l'éventuel Accord de libre-échange avec les États-Unis. Bien que nous ayons envisagé d'inclure dans le présent rapport une section sur le libre-échange, nous avons décidé que le sujet était trop vaste et qu'il allait au-delà de nos ressources. Nous avons reconnu que la proposition d'Accord de libre-échange offre des possibilités positives et négatives pour les entreprises alimentaires de cette province. Des questions comme celles de saisons de croissance plus courtes et des économies de taille sont des faits très réels. De plus, l'incidence qu'ont les Commissions de mise en marché des produits agricoles sur les entreprises alimentaires canadiennes constitue une préoccupation majeure, que ce soit à court ou à long terme.

Le groupe de travail est particulièrement préoccupé par le fait que le délai accordé par suite de la protection accordée aux Commissions de produits agricoles, en vertu de l'Entente, serve à

élaborer des moyens d'amener le prix des produits contrôlés plus près des prix en vigueur aux États-Unis. On s'inquiète du fait que la protection accordée aux Commissions des produits agricoles, en vertu de l'Accord de libre-échange, doive être considérée comme temporaire et non permanente. Cette période de protection devrait servir à élaborer des moyens de rendre les industries touchées plus efficaces et plus concurrentielles.

L'incidence apparemment négative de l'Accord de libre-échange sur l'industrie de la confiserie continue d'être un sujet d'inquiétude pour cette industrie dans notre province.

Le groupe de travail a maintenant terminé ses travaux. Voici ses conclusions.

3.0 COMMERCIALISATION

Parmi les aspects de l'industrie alimentaire du Nouveau-Brunswick où l'on a noté une déficience, mentionnons celui de la commercialisation.

A l'exception des quelques grosses entreprises oeuvrant dans le secteur de la transformation alimentaire, la plupart des petites entreprises de la province ne sont pas en mesure de garder à leur service ou d'attirer des spécialistes de la commercialisation. Plusieurs facteurs contribuent à cette situation :

1. Les coûts que représente l'embauche de ces spécialistes.

2. Le défi que les petites entreprises peuvent offrir à ces spécialistes.

3. La possibilité qu'ont les spécialistes d'utiliser leurs compétences aussi souvent qu'ils le veulent lorsqu'ils sont à l'emploi des grosses entreprises de l'Ontario et du Québec.

La plupart des entreprises du Nouveau-Brunswick exportent leurs produits et le besoin de compétence en commercialisation se fera davantage sentir avec les possibilités que laisse entrevoir l'Accord de libre-échange. Le manque de compétence en commercialisation est très réel et il doit être corrigé si l'on veut que les petites entreprises alimentaires prennent de l'expansion.

3.1 RECOMMANDATIONS

Il faudrait envisager d'offrir de l'aide à ces entreprises, en formant des candidats appropriés, choisis par les entreprises alimentaires dans la province. Il est essentiel de formuler certaines conditions qui feront en sorte que ces candidats vont demeurer dans la province pendant une période donnée, une fois leur formation terminée.

Il faudrait envisager d'aider ces entreprises à élaborer des stratégies de commercialisation qui maximiseraient les recettes des produits vendus. Les efforts concertés devraient être encouragés dans les activités de commercialisation. Il faudrait favoriser la participation à des expositions commerciales afin d'acquérir des connaissances de première main sur les conditions du marché et les nouveaux produits et procédés.

Les gouvernements devraient jouer un rôle majeur en faisant connaître davantage les produits canadiens. Un point majeur à retenir dans la concurrence avec les entreprises américaines est le fait que les Canadiens connaissent très bien les produits américains.

4.0 USINES PILOTES

4.1 Situation actuelle

Nous ne disposons pas actuellement, au Nouveau-Brunswick, d'une usine pilote à part entière. Il est malheureux que l'investissement nécessaire à un projet de cette envergure semble être au-delà de nos moyens.

Il y a déjà à plusieurs endroits diverses composantes d'une usine pilote pouvant être utilisées pour le développement de produits. En fait, la plupart des installations se trouvent à Fredericton.

4.2 Possibilités

On a besoin dans la province d'installations pilotes à usage général. Il est essentiel que ces installations (privées et publiques) soient mises à la disposition des entreprises du secteur des aliments et boissons aux fins de recherche et de développement de nouveaux produits.

4.3 Recommandations

On recommande de répertorier l'équipement et de le faire connaître aux entreprises de R&D privées et publiques afin de les inciter à s'en servir pour la planification et le développement.

Les propositions de nouvel équipement présentées par le secteur de R&D public et privé devraient être étudiées selon leur avantage propre, en se rappelant toutefois que ce secteur a besoin d'un fonds commun d'installations de R&D axées sur la production alimentaire.

L'équipement ajouté au fonds commun et acquis avec l'aide provinciale ou fédérale devrait être offert à toutes les entreprises et à tous les groupes de recherche du Nouveau-Brunswick qui oeuvrent dans le secteur des aliments et boissons.

Après l'élaboration d'un nouveau produit à titre expérimental, une production témoin à échelle commerciale peut être faite aux installations de Saint-Hyacinthe (Québec) ou de Kentville (Nouvelle-Écosse). Ces installations appartiennent au gouvernement fédéral et peuvent être utilisées par tous les fabricants, sur la base du partage des coûts. On recommande que la province du Nouveau-Brunswick accorde une aide financière aux transformateurs qui ont élaboré des produits potentiels devant faire l'objet de tests à ces installations.

5.0 IRRADIATION

On a étudié la question de l'irradiation des aliments. Une entreprise du Nouveau-Brunswick qui s'intéresse à ce procédé a fait une démonstration au groupe de travail.

Un établissement d'irradiation pourrait être logé à proximité d'installations portuaires, par exemple le port de Saint John. Cela permettrait d'irradier les produits importés aussi bien que les produits exportés et elle offrirait un éventail plus vaste pour absorber les coûts que nécessite ce genre d'installations.

Le groupe de travail trouve en règle générale que, même si l'irradiation peut s'avérer avantageuse et éventuellement économique, la taille de l'industrie dans la province et les problèmes que pose la taille même de la province rendent difficile en ce moment l'appui à l'installation de matériel d'irradiation.

6.0 LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

6.1 Situation actuelle

La réussite de la recherche et du développement repose sur une gestion tournée vers l'avenir qui appuie les idées d'employés novateurs. L'innovation est la clé, mais c'est à la gestion d'ouvrir la porte.

Les problèmes de l'innovation technique dans l'industrie alimentaire ne seront résolus par les grands établissements de recherche déjà en place qu'à la condition que ces établissements soient dirigés par des chercheurs des plus novateurs; il est très probable que l'on arrive à régler ces problèmes en encourageant les innovateurs à faire l'essai de nouvelles idées en milieu industriel.

L'industrie des aliments et boissons représente au Nouveau-Brunswick un chiffre d'affaires annuel d'un milliard de dollars. En décembre 1987, la liste du ministère du Commerce et de la Technologie comptait 266 inscriptions de raisons sociales. Le tableau 1 en donne la répartition en 19 sous-groupes de même que le nombre d'emplois pour chaque sous-groupe, dans la province.

Environ 119 de ces 266 sociétés ont eu certaines activités de R&D ou y sont présentement engagées.

En période de pointe, 21 757 personnes sont à l'emploi de l'industrie au Nouveau-Brunswick, tandis qu'en période creuse le nombre n'est que de 7 539 travailleurs. Le tableau 2 indique le pourcentage d'emplois dans les 10 plus importants sous-groupes.

En matière d'activités de R&D, l'industrie peut se diviser en trois groupes :

1. Les entreprises qui possèdent des moyens de mener des activités internes et constantes de R&D. Ce groupe peut compter de 10 à 12 entreprises.

2. Les moyennes et petites entreprises qui ont besoin d'aide pour mener des activités de R&D dans leur propre usine. Ce groupe comble ses besoins en R&D en commandant ces services à l'extérieur. Au Nouveau-Brunswick, environ 110 entreprises sont dans ce cas.

3. Enfin, il y a les fournisseurs de services de R&D. Dans ce groupe, on trouve des institutions gouvernementales, des universités, des sociétés privées et des experts-conseils privés.

Tableau 1

Entreprises d'aliments et de boissons du Nouveau-Brunswick, inscrites en 1987

Sous-groupe	Nombre dans le groupe	Entreprises avec 100 employés en période de pointe	Nombre de personnes		Nombre approx. d'entrepr. qui ont ou ont eu des activités de R&D
			Période de pointe	Période creuse	
1. Viande et produits de la viande	19	2	744	948	8
2. Produits de la volaille	3	2	223	295	3
3. Produits de la pêche	141	38	2287	13897	65
4. Fruits et légumes en boîtes et en conserves	6	0	24	57	3
5. Fruits et légumes congelés	3	3	1015	2370	3
6. Lait de consommation	5	2	435	535	2
7. Autres produits laitiers	5	0	90	123	0
8. Céréales et farine	1	0	6	8	0
9. Aliments pour animaux	12	0	161	186	5
10. Pain et autres produits de boulangerie	44	3	703	946	7
11. Sucre de canne	2	1	425	460	2
12. Confiserie et chocolaterie	5	1	254	336	4
13. Thé et café	2	1	249	379	2
14. Croustilles	1	0	75	84	1
15. Autres groupes alimentaires	4	0	36	75	4
16. Boissons gazeuses	8	0	324	407	3
17. Distillerie	1	0	30	35	0
18. Brasserie	3	2	441	591	3
19. Vin	1	0	17	25	1
TOTAL	266	55	7539	21757	119

Entreprises d'aliments et de boissons du Nouveau-Brunswick, en fonction de leur pourcentage d'emplois

	Emplois en période de pointe		Emplois en période creuse	
	% du total	Rang	% du total	Rang
Produits de la pêche	63.9	1	30.3	1
Fruits et légumes congelés	10.9	2	13.5	2
Viande et produits de la viande	4.4	3	9.9	3
Pain et autres produits de boulangerie	4.3	4	9.3	4
Brasserie	2.7	5	5.8	5
Lait de consommation	2.5	6	5.8	6
Sucre de canne	2.1	7	5.6	7
Boissons gazeuses	1.9	8	4.3	8
Thé et café	1.7	9	3.3	10
Confiserie et chocolaterie	1.5	10	3.4	9
TOTAL	95.5%		91.2%	

Certains problèmes majeurs sont des obstacles graves à la croissance de l'industrie des aliments et boissons au Nouveau-Brunswick. A titre d'exemples :

- L'obsolescence de l'équipement et des installations de R&D de la province est un problème majeur. L'amélioration et l'expansion de l'infrastructure est essentielle si la province veut aller dans le sens de l'évolution en cours. L'absence de fonds nécessaires pour l'achat de nouvel équipement a constitué un problème grave jusqu'à l'entrée en vigueur de l'Entente auxiliaire Canada-Nouveau-Brunswick sur l'innovation industrielle et le développement technologique.

- Les avantages de la R&D n'ont pas été suffisamment appuyés par des documents pertinents et ils ne sont pas bien compris par la haute direction de nombreuses entreprises du Nouveau-Brunswick. Lorsque les dirigeants seront convaincus que la R&D va apporter la croissance à l'entreprise, consentiront-ils à investir si la situation financière le permet? Bon nombre d'entreprises de la province considèrent encore la R&D comme un fardeau financier. Même avec un pourcentage d'aide atteignant 65 p. 100 accordé pour la R&D par l'intermédiaire de programmes gouvernementaux, certaines petites et moyennes entreprises continuent à refuser d'investir parce qu'elles n'en voient pas les avantages avec précision.

- Parce que le caractère saisonnier des industries de la pêche et des fruits et légumes pose de graves problèmes économiques et sociaux, on accorde une faible priorité à la R&D.

- Le manque d'information sur les ressources humaines et matérielles que possède le Nouveau-Brunswick. Il est nécessaire de faire connaître : 1) les listes de personnes qui ont des compétences en R&D; 2) les listes de matériel de recherche alimentaire que possèdent les établissements du N.-B.; 3) l'information sur la façon d'avoir accès aux ouvrages scientifiques portant sur les aliments et les boissons. Il n'y a pas dans la province de grandes collections de documents et de publications scientifiques portant sur les aliments.

- Il y a pénurie de spécialistes qualifiés en R&D alimentaire pour aborder les problèmes auxquels fait face l'industrie.

- Il est nécessaire que les organismes gouvernementaux concernés identifient les personnes qui pourraient être classés comme spécialistes novateurs en R&D alimentaire et les encouragent à chercher les fonds nécessaires. C'est particulièrement vrai dans le cas des travailleurs en R&D et des conseillers du secteur privé avec lesquels le gouvernement n'a pas entretenu de très bonnes relations dans le passé. Autant que possible, l'appui financier devrait être dirigé vers les personnes.

6.2 Possibilités

Les éléments majeurs de développement aptes à procurer des gains financiers importants au Nouveau-Brunswick sont entre autres :

1. Le développement de produits à valeur ajoutée. On s'attend à ce qu'il y ait une forte demande pour transformer davantage les produits du Nouveau-Brunswick. Cela va permettre à la province de faire un meilleur usage de ses ressources. A l'avenir, l'utilisation de sous-produits sera encore plus marquée que par le passé.

2. Des innovations dans l'emballage. L'utilisation d'emballages améliorés ou de méthodes d'emballage sous atmosphère modifiée va aider les entreprises du Nouveau-Brunswick à conserver leur part du marché. On passera probablement des articles en vrac aux articles préemballés. Actuellement, on ne croit pas que l'irradiation des aliments puisse apporter des progrès importants pour l'industrie.

3. La rationalisation du traitement en vue d'un meilleur rendement. Elle pourra être rentable pour les entreprises qui mettent l'accent sur :

   a) la mise au point de meilleures méthodes de traitement;

   b) la mise au point d'une meilleure composition des ingrédients;

   c) le choix d'un équipement plus approprié;

   d) l'amélioration du débit de la chaîne de production.

4. Les développements en biotechnologie. Les récentes innovations en biotechnologie au Nouveau-Brunswick montrent la nécessité pour le gouvernement fédéral d'avoir une présence publique forte en matière de R&D. Les produits agricoles sont les matières qui permettent l'amorce de nombreux développements en biotechnologie.

Pour que ces possibilités deviennent réalité, il est nécessaire d'avoir des compétences en commercialisation. Avec l'arrivée du libre-échange, les gagnants seront ceux qui pourront avoir accès aux marchés disponibles. Il y a risque de voir les grosses entreprises américaines ayant des installations centralisées de R&D pénétrer les marchés existants. Il sera donc davantage nécessaire de disposer de compétences en R&D pour aider, dans ce nouveau contexte, les entreprises du Nouveau-Brunswick à améliorer leur compétitivité.

6.3 Recommandations

1. Il faudrait attribuer des fonds pour permettre aux institutions et aux entreprises oeuvrant en R&D alimentaire d'améliorer leurs installations, afin de répondre aux demandes actuelles et prévues d'aide à l'industrie. L'actuelle Entente auxiliaire Canada-Nouveau-Brunswick sur l'innovation industrielle et le développement technologique et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique sont considérées comme particulièrement aptes à fournir les fonds dont ont le plus besoin les institutions et les entreprises pour couvrir en partie les coûts de mise au point de l'infrastructure permettant de répondre aux demandes de R&D faites par le secteur manufacturier des aliments et boissons. On recommande que cette possibilité soit reconnue par la direction des organismes de financement concernés et que l'on accorde une grande priorité aux besoins du secteur de la R&D alimentaire. Il faudrait également encourager les mesures d'exemptions fiscales sur l'équipement et les matières achetées à des fins de R&D.

2. Il faudrait créer un instrument de diffusion de l'information afin de mettre l'industrie au courant des ressources disponibles en R&D. On propose d'établir un répertoire des fournisseurs de R&D du Nouveau-Brunswick. Ce répertoire devrait également indiquer comment communiquer avec ces fournisseurs et décrire les activités et les types de services qu'ils offrent. On devrait constituer un répertoire des principales pièces d'équipement disponibles en R&D, et donner une description de ce qui est disponible au Nouveau-Brunswick, de même que les noms des personnes-ressources pouvant fournir de plus amples renseignements. Il faut également améliorer le système d'information qui permettrait, entre autres choses, aux entreprises de connaître les nouveaux produits et procédés pour lesquels des licences sont disponibles.

3. Il y aurait lieu de mettre sur pied un groupe d'intérêts en R&D dans la province. Les personnes participant activement à la R&D se réuniraient plusieurs fois par année pour se tenir au courant des tendances en cours.

4. Le processus de demande de fonds destinés à la R&D a récemment fait l'objet de rationalisation, mais une attention constante devrait être accordée à l'amélioration des délais d'approbation. Un avis d'approbation devrait normalement s'obtenir moins de huit semaines après la présentation d'une demande en bonne et due forme. Les groupes du secteur alimentaire sont d'importants fournisseurs d'emploi; en ce sens, les besoins en R&D devraient recevoir une attention spéciale pour l'élaboration de propositions.

5. Il faudrait attribuer des fonds pour améliorer les connaissances des professionnels de l'industrie alimentaire. On devrait prévoir davantage de fonds en matière de R&D pour les personnes clés du Nouveau-Brunswick, afin qu'elles puissent participer à des expositions commerciales et à des conférences. Des sommes devraient servir à attirer l'expertise professionnelle étrangère dans la province, à l'intention des entreprises alimentaires qui en ont besoin. Puisque la province n'offre aucun programme d'études conduisant au baccalauréat ou à la maîtrise ès sciences alimentaires, ni aucun programme de deux ans d'études en sciences alimentaires dans un collège communautaire, les candidats du Nouveau-Brunswick qui désirent s'inscrire à d'autres établissements des Maritimes offrant ces programmes devraient recevoir un appui financier. (C'est, par exemple, ce dont bénéficient actuellement les étudiants qui débutent dans la profession médicale.) Étant donné qu'au Québec il est nécessaire d'avoir terminé le CEGEP pour entrer à l'université et puisque aucun cours universitaire en sciences alimentaires n'est offert en français dans les Maritimes, la CESPM devrait recommander que des fonds soient consacrés à la création, à l'Université de Moncton, d'un programme de baccalauréat en sciences alimentaires.

6. Le gouvernement devrait encourager les petites entreprises à constituer leur propre groupe de recherche et de développement, pour les raisons suivantes :

   a) c'est l'entreprise qui connaît le mieux ce que sont ses propres stratégies de développement et quels genres de produits elle est le mieux en mesure d'apporter sur le marché;

   b) l'industrie alimentaire est hautement concurrentielle; donc, plus une entreprise peut faire de choses elle-même, plus elle est en mesure d'en garder le secret;

   c) les employés innovateurs, qui connaissent le secteur, vont suggérer de nouveaux produits et des méthodes nouvelles appropriées;

   d) si davantage de personnes peuvent participer à la recherche innovatrice d'améliorations techniques, l'industrie progressera rapidement et de façon plus efficace.

7.0 INDUSTRIE DES POISSONS ET FRUITS DE MER

7.1 Situation actuelle

Le secteur des poissons et fruits de mer au Nouveau-Brunswick joue un rôle important dans la production économique de la province, se classant au quatrième rang des industries primaires de la province. On trouve en effet environ 135 installations de transformation sur toutes les côtes de la province. La valeur totale des débarquements a été évaluée en 1985 à environ 83 millions de dollars et les ventes, surtout axées sur l'exportation, ont été évaluées à plus de 250 millions de dollars. Dans les périodes de pointe, le nombre de travailleurs dépasse les 13 500, alors qu'à la morte saison, il n'y a que 2 300 travailleurs. De plus, on compte près de 6 600 pêcheurs actifs.

Les principales espèces capturées au Nouveau-Brunswick sont le homard, le crabe, les poissons de fond et le hareng. Le homard, le hareng et le crabe sont les espèces de base traitées dans la région du détroit de Northumberland, au Nouveau-Brunswick. Une grande partie de la matière première vient d'autres régions de la province ou de l'Ile-du-Prince-Édouard et de la Nouvelle-Écosse. Les revenus des pêcheurs de la région de la baie de Fundy proviennent surtout du poisson de fond, du hareng (sardines et autres) et du thon et leurs activités sont moins saisonnières. Les pêcheurs du nord-est de la province tirent leur subsistance du crabe, du hareng et du poisson de fond. Bon nombre sortent en mer de huit à dix mois par année.

En général, l'industrie des poissons et fruits de mer du Nouveau-Brunswick a augmenté sa production au cours de la dernière décennie. Elle s'est portée relativement bien à cause de la diversité de ses ressources et elle a eu la prévoyance et la capacité de s'adapter aux changements tant dans l'approvisionnement en matières premières que dans les demandes provenant des marchés.

L'un des problèmes majeurs auquel fait actuellement face l'industrie est la surcapacité de traitement. Le nombre d'usines dépasse de beaucoup l'approvisionnement disponible. La concurrence est féroce et les marges doivent être réduites afin d'espérer avoir une part des matières premières. La même situation existe sur le plan des captures : elle est exacerbée par la diminution des stocks. L'accès limité à certaines espèces, comme les poissons de fond que l'on ne peut pêcher que dans le golfe Saint-Laurent, accentue le problème tant à court qu'à moyen terme.

Le caractère saisonnier de l'industrie, en ce qui a trait particulièrement au crabe et au homard, ne permet que de très courtes périodes de production (huit à dix semaines), les périodes de pointe dépassant la capacité des usines dans certains cas.

A cause du caractère saisonnier des prises et de la brièveté des périodes de production, l'accès aux marchés est, dans bien des cas, un problème à la fois apparent et réel. Apparent, parce que l'on voit l'industrie coincée par le fort volume de produits sur de courtes périodes, ce qui peut amener à se dire "faisons-le maintenant, vérifions plus tard"; ce n'est toutefois pas le cas et on a pu le constater dans les ventes tant sur le marché intérieur que sur celui de l'exportation. Réel, à cause de l'incapacité du secteur de la transformation à avoir une influence majeure sur les prix mondiaux, particulièrement aux États-Unis. On doit être en mesure de fournir les clients de façon régulière.

L'industrie a également besoin d'un coup de pouce sur le plan technologique de la production. Bon nombre des systèmes de production de l'industrie sont parfaitement au point et efficaces. Cependant, de nombreux domaines possèdent la technologie qui pourrait amener les transformateurs à être encore plus concurrentiels. Une grande partie de cette technologie est déjà disponible et, avec quelques modifications, adaptable à la plupart des méthodes de production.

7.2 Possibilités

Certaines possibilités s'offrent à l'industrie des poissons et fruits de mer, à court et à moyen termes. La plus importante touche l'augmentation prévue de la consommation de poisson à l'échelle mondiale, particulièrement aux États-Unis et en Europe.

De concert avec cette évolution majeure, d'autres possibilités prennent de l'importance. Le marché du poisson frais s'est déjà taillé une place et il pourra atteindre des niveaux encore inconnus. L'apparition d'emballages de détail pour des produits haut de gamme comme le crabe, le homard et la crevette, peut certainement permettre une autre utilisation des emballages en vrac actuellement offerts sur le marché.

Une possibilité majeure qui s'offre aux transformateurs du Nouveau-Brunswick consiste à trouver de nouvelles utilisations à d'anciens produits comme le hareng et le maquereau. Ces espèces sous-utilisées sont très fortes en protéines. Certaines entreprises de la province regardent du côté de la haute technologie. Elles envisagent actuellement de fabriquer des produits comme la chitine, la chitosane et la saveur d'extrait de crabe.

Avec l'augmentation de la popularité des fruits de mer, les transformateurs du Nouveau-Brunswick ne peuvent pas négliger l'amélioration de la qualité de leurs produits, en adoptant des mesures rigoureuses dans les usines et en rémunérant les pêcheurs de façon à ce qu'ils débarquent des poissons et des fruits de mer de meilleure qualité.

Il existe de grandes possibilités d'améliorer la productivité et l'efficacité par le recours aux nouvelles techniques disponibles, mais non encore utilisées au Nouveau-Brunswick.

Un facteur qui pourrait aider les transformateurs de la province à demeurer dans la course à long terme est la possibilité d'acheter la matière première à l'extérieur de la province, autant dans d'autres provinces que sur les marchés internationaux. Cette possibilité fournirait inévitablement aux transformateurs une base d'approvisionnement plus vaste, leur permettant ainsi de fonctionner toute l'année et de bénéficier de structures de commercialisation bien établies.

On étudie actuellement la possibilité de congeler le poisson en mer, ce qui permettrait à la province d'obtenir la stabilité et le niveau d'emploi dont elle a tant besoin. L'accès à des stocks de poisson autres que ceux du golfe Saint-Laurent est essentiel à l'avenir de l'industrie au Nouveau-Brunswick.

D'autres possibilités existent du côté des nouvelles techniques comme l'irradiation et l'emballage sous atmosphère modifiée, ce qui permet de maintenir la durée de conservation des produits frais. De même, l'équipement actuel pourrait être utilisé, en période creuse, pour la transformation des fruits et des légumes.

7.3 Recherche et développement

L'un des principaux éléments faibles de la plupart des entreprises de transformation du Nouveau-Brunswick est celui de la recherche et du développement. Cette faiblesse ne vient pas nécessairement du fait que l'industrie ne désire pas innover et se développer, mais la plupart des entreprises sont de petites installations saisonnières qui ne peuvent se permettre de consacrer du temps ou ne possèdent pas la compétence sur place pour mener de grands projets de recherche et de développement. Les grandes entreprises reconnaissent habituellement la valeur de la recherche et du développement et s'organisent en conséquence. Elles emploient des personnes dans les secteurs de la technologie et de l'élaboration des produits, qui consacrent tout leur temps aux idées nouvelles et aux anciennes.

Il y a deux aspects principaux sur lesquels devraient porter la recherche et le développement dans l'industrie du traitement des poissons et fruits de mer. Le premier est celui-là même des espèces capturées, par le développement de nouveaux produits comme des entrées prêtes à servir ou encore la "bonification" de la matière première, par exemple, la transformation complémentaire des oeufs de hareng pour le marché japonais. Le deuxième aspect, tout aussi important, est celui des innovations technologiques. On devrait encourager la recherche et le développement de nouvelles capacités de production et d'exploitation. La modernisation des méthodes de production devrait être l'une des principales priorités des transformateurs du Nouveau-Brunswick : ils ont accès à un volume très limité de ressources et ils doivent en tirer le plus possible.

7.4 Recommandations

On recommande de favoriser :

1. Les progrès ou mises au point technologiques, ou l'adaptation des méthodes de production afin d'accroître la productivité et l'efficacité des installations actuelles de traitement.

2. Une meilleure utilisation des ressources actuellement traitées en ajoutant une valeur au produit et en adaptant les méthodes actuelles à d'autres produits alimentaires. La capacité de production non utilisée des usines devrait être déléguée par contrat à d'autres transformateurs de produits alimentaires comme les légumes.

3. La recherche de stratégies de commercialisation afin d'obtenir un maximum de rendement sur les produits vendus. La participation aux activités de commercialisation et à des expositions commerciales est essentielle pour acquérir des connaissances de première main sur les conditions du marché, les nouveaux produits et les nouvelles méthodes.

4. La mise au point de produits, à titre prioritaire pour l'industrie. Il devrait y avoir des projets permanents de recherche et de développement pour rajeunir d'anciens produits et en mettre au point de nouveaux, et aussi encourager la diversification vers des espèces sous-utilisées et d'autres produits alimentaires.

5. La technique de congélation en mer, à titre prioritaire, pour conserver la stabilité actuelle au cours des années à venir. Cela permettrait à une industrie saisonnière de bénéficier d'une base solide de production et des emplois dont elle a tant besoin.

6. L'amélioration de la qualité, en mer et en usine, à titre prioritaire. Il devrait y avoir équilibre des coûts et du rendement; des stimulants pourraient cependant être accordés pour encourager l'initiative.

7. Le gel obligatoire des permis d'exploitation pour les nouvelles usines et des augmentations de capacité de production, du fait de l'accès limité aux stocks de poisson.

8.0 INDUSTRIE DE LA BRASSERIE

8.1 Situation actuelle

Après des années de conditions relativement stables, l'industrie de la brasserie a subi des changements marqués au cours des dernières années. Le premier changement a été la percée spectaculaire des ventes des brasseries du Nouveau-Brunswick sur les marchés du sud des États-Unis. Cette percée s'est depuis étendue à d'autres parties du pays. Le deuxième changement a été l'établissement dans la province d'une petite brasserie qui produit une bière non pasteurisée de type allemand. Ce nouveau produit, qui offre une autre possibilité de répondre aux goûts des consommateurs, était à l'origine offert seulement en fût, mais il est maintenant vendu aussi en bouteille. L'industrie a également apporté des changements mineurs à la forme des bouteilles et à l'emballage, afin de s'adapter aux tendances actuelles.

Il y a également eu des changements négatifs, principalement en ce qui touche la perception du public quant à la façon dont la bière devrait être annoncée. Toutefois pour le moment, l'industrie se porte bien et jouit de certaines possibilités de croissance.

De tout temps, nos brasseries ont bénéficié d'un marché grandement protégé dans la province et à l'Ile-du-Prince-Édouard, mais la situation est en train de changer.

Dans le cadre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le gouvernement fédéral veut abolir les entraves au commerce entre les provinces, ce qui laisse supposer que ces dernières vont apporter des modifications majeures aux schémas de distribution de la bière. L'industrie de la brasserie est protégée de la concurrence américaine en vertu de l'Accord de libre-échange, mais une récente décision du GATT, que le gouvernement fédéral s'est engagé à respecter, va abolir les limites à l'importation des bières étrangères et rendre les prix plus concurrentiels. Dans peu de temps, le marché de la bière aura donc un tout autre visage. Toutefois, en général, les consommateurs de bière ont choisi les marques qu'ils préfèrent et gardent le produit auquel ils sont habitués.

En même temps que ces changements majeurs, on assiste au Canada à l'apparition de plus en plus fréquente de petites brasseries. La variété est toujours souhaitable, mais il reste encore à déterminer quelle incidence ces établissements auront sur les grosses brasseries.

8.2 Possibilités

La possibilité majeure pour les brasseries est qu'elles seront bientôt en mesure d'offrir leurs produits sur l'ensemble des marchés mondiaux. Les grosses brasseries ont des compétences dynamiques et bien au point en matière de commercialisation. Il

est par conséquent probable, bien qu'au pays il soit possible qu'elles doivent faire face au grave problème de l'arrivée de produits d'autres provinces, qu'à long terme elles auront la chance d'accroître leur marché ici. Il est difficile de savoir ce que fait l'industrie de la brasserie dans le domaine de la R&D, mais elle a déjà prouvé son aptitude à répondre aux attentes du marché américain.

La situation de l'industrie est raisonnablement solide pour le moment et, quoiqu'il puisse surgir certains problèmes dans l'avenir à cause de l'abolition des contingentements sur la distribution de la bière, cette éventualité est néanmoins perçue comme une occasion pour l'industrie du Nouveau-Brunswick de vendre ses produits sur de nouveaux marchés.

8.3 Recommandation

On recommande qu'au besoin des mesures viennent appuyer les efforts de commercialisation et les stratégies de mise en marché des brasseries du Nouveau-Brunswick afin que le moment venu, et du fait de la concurrence qu'elles peuvent devoir subir de la part des brasseries étrangères, elles soient en mesure de relever le défi.

9.0 INDUSTRIE DES BOISSONS

9.1 Situation actuelle

En 1986, il y avait au Nouveau-Brunswick huit entreprises qui produisaient des boissons gazeuses; le nombre de leurs employés était d'environ 330. En 1982, ces entreprises étaient au nombre de treize et elles employaient environ 500 personnes. Certaines petites usines ont été fermées et les autres augmentent leur productivité. Moins d'usines réussissent à produire davantage. Le volume total de production et de consommation augmente chaque année. La plupart des producteurs de boissons gazeuses jugent leur industrie en santé et en pleine croissance.

9.2 Possibilités

La croissance est encore très grande dans l'industrie des boissons gazeuses. La consommation canadienne de ces produits est d'environ la moitié de celle des États-Unis.

9.3 Recherche et développement

Presque tous les producteurs de boissons gazeuses du Nouveau-Brunswick sont affiliés à une entreprise nationale ou internationale. Ces entreprises transmettent aux producteurs du Nouveau-Brunswick caractéristiques, normes de fabrication, équipement, formules, compétence de départ, matières premières, nouveaux produits, etc. Elles fournissent également l'aide technique lorsque les entreprises locales rencontrent des problèmes. Si les embouteilleurs locaux éprouvent des difficultés ou si une question d'ordre technique se pose, ils peuvent recourir aux services d'un technicien qualifié, en personne ou par téléphone.

L'industrie des boissons gazeuses du Nouveau-Brunswick ne semble pas avoir besoin d'installations de R&D ou de compétences techniques pour lui venir en aide.

9.4 Recommandations

On recommande de créer un programme d'aide pour couvrir une partie des dépenses qu'exige la formation des employés ou l'amélioration de leurs compétences. Les sociétés-mères possèdent des écoles de formation sur les nouveaux produits, les nouveaux procédés et méthodes de fabrication, le contrôle de la qualité et les programmes de contrôle de la qualité. Les cours durent de deux à trois semaines et ils sont habituellement offerts dans un endroit très éloigné. Il faudrait envisager la création de programmes provinciaux pour aider à couvrir une partie des dépenses.

10.0 INDUSTRIE VINICOLE

10.1 Situation actuelle

En 1984, on comptait 39 établissements de production vinicole au Canada. En 1985, le vin produit au pays représentait 45 p. 100 du marché canadien et le total des ventes annuelles au Canada représentait un revenu de 25 686 242 $.

La seule entreprise vinicole du Nouveau-Brunswick est une filiale d'une société-mère de l'Ontario. L'usine du Nouveau-Brunswick, qui a commencé ses opérations en 1966, emploie actuellement quelque 20 personnes et elle est très innovatrice. En 1976, l'entreprise a été la première à présenter un **carton-outre (communément appelé "vinier")** concenant quatre litres de vin. En 1982, elle a également été la première à offrir un vin léger et, l'année suivante, elle a de nouveau innové en présentant le vin dans un "berlingot". En 1984, elle a élaboré le premier "vin panaché" (cooler). En 1987, l'usine du Nouveau-Brunswick a produit plus de 500 000 gallons de vin, de plus de 55 types différents, avec cent formes différentes d'emballage.

Le gouvernement subit actuellement des pressions pour modifier ses pratiques de contrôle de l'entrée de boissons alcooliques étrangères. Ces modifications, dans la situation actuelle, ne manqueront pas d'avoir de graves répercussions sur cette industrie.

10.2 Possibilités

La majeure partie de la recherche et du développement dans l'industrie vinicole du Nouveau-Brunswick est actuellement faite par la société-mère de l'Ontario. Toutefois, l'usine du Nouveau-Brunswick est très dynamique et on envisage d'y entreprendre certaines activités limitées de R&D.

10.3 Recommandation

S'il arrivait que l'unique entreprise de production vinicole du Nouveau-Brunswick demande au gouvernement, une certaine forme d'aide à la R&D, on recommande que sa demande soit bien reçue et étudiée selon son mérite.

11.0 INDUSTRIE DE LA BOULANGERIE

11.1 Situation actuelle

Il y a au Nouveau-Brunswick deux grands groupes qui fabriquent des produits de boulangerie. Des quatre usines les plus importantes des Maritimes, trois se trouvent au Nouveau-Brunswick. Les opérations de ces usines sont hautement mécanisées et peuvent fournir les marchés du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Ile-du-Prince-Édouard et de Gaspé, au Québec. Leur productivité se compare à celle des autres boulangeries canadiennes.

Les petites boulangeries régionales, les boulangeries de magasin (ou boulangeries intégrées) et les boulangeries franchisées sont au nombre d'environ 85 dans l'ensemble de la province. On compte 170 boulangeries de magasin dans les Maritimes. Ce type de boulangerie a connu une croissance de 62 p. 100 depuis 1985. (En 1985, on en comptait 105 et en 1987, 170.) Les boulangeries de magasin et les boulangeries franchisées continueront d'augmenter en nombre.

Les boulangeries du Nouveau-Brunswick fournissent, pour la plupart, toutes les chaînes de restauration rapide des Maritimes qui ont besoin de petits pains. Les deux plus grosses entreprises fabriquent la plupart des pains et des petits pains de marques privées, vendus dans les chaînes d'alimentation des Maritimes.

Les volumes des ventes en gros des boulangeries connaissent une diminution en raison de la croissance rapide du nombre de boulangeries de magasin et des franchisées. Les entreprises continueront de se faire la lutte pour conserver leur part du marché. Les petites boulangeries indépendantes de vente en gros doivent établir un créneau commercial et un territoire particuliers si elles veulent survivre dans ce marché concurrentiel. Les produits de marques de commerce continuent à perdre leur part du marché au profit des marques privées et de celles des boulangeries de magasin.

Les consommateurs recherchent des pains de types différents et des produits spécialisés qui répondent à tout en éventail de critères de santé (valeur calorigène, teneur en fibres, valeur nutritionnelle, etc.). De nouveaux produits arrivent sur le marché et, à mesure que les boulangeries tentent d'aller au-delà de l'image que le pain est nourrissant et essentiel à l'alimentation, on prévoit que d'autres feront leur apparition. La conséquence : des cycles de fabrication courts et donc des coûts de production plus élevés.

11.2 Possibilités

Il est peu probable que les exportations prennent de l'ampleur de façon importante. La pénétration du marché américain est coûteuse, concurrentielle et exigeante. A moins que le produit soit unique

et en demande, il ne suffit pas que le volume des ventes soit bon pour compenser les coûts. L'acquisition d'une boulangerie américaine serait l'approche la plus probable pour réussir à pénétrer ce marché.

Pour ce qui est des possibilités, presque chaque gros supermarché de la région atlantique du Canada a sa propre boulangerie. Les ventes que font ces boulangeries de magasin sont évaluées à plus de 20 millions de dollars, la majorité des produits étant faits à partir de pâte congelée. Ces boulangeries se divisent en deux groupes :

1. Confection sur place

   - utilisation de matières premières pour faire des produits de boulangerie;

   - forte intensité de main-d'oeuvre;

   - pénurie de personnel qualifié;

   - fonctionnement coûteux.

2. Cuisson sur place (système bake-off)

   - utilisation de produits congelés ou de pâte préparée, à différentes étapes d'élaboration (boulettes de pâte congelée, gâteaux, etc.);

   - moindre intensité de main-d'oeuvre;

   - facilité de manipulation et de cuisson;

   - facilité de contrôle des stocks;

   - peu d'employés.

La cuisson sur place est le secteur de la boulangerie qui connaît la plus rapide expansion. A ce jour, presque tous les produits congelés sont importés de l'Ontario et du Québec. La technologie de production de pâte congelée existe et les boulangeries du Nouveau-Brunswick possèdent la capacité nécessaire, mais

- les coûts de mise en place seraient élevés;

- elles auraient besoin d'un personnel qualifié;

- elles devraient procéder à des essais approfondis;

- des relations entre producteurs et consommateurs devraient être établies afin de rendre possibles des essais;

- il y aurait un besoin constant de personnel technique et de recherche technique.

11.3 Recherche et développement

La plupart des boulangeries reprennent à leur compte toutes les nouvelles idées de produits. Il faut un personnel qualifié si l'on veut élaborer de nouveaux produits, de nouvelles méthodes de production, etc., mais du fait de la faible population du Nouveau-Brunswick et des volumes actuels, cela serait trop coûteux. En réalité, les boulangeries ne peuvent se permettre de recourir à du personnel interne de recherche et de développement et d'avoir des laboratoires d'essais. C'est le personnel qualifié, possédant de l'expérience dans la production de pain et de petits pains (frais et congelé), qui pourrait travailler à divers projets.

Les petites boulangeries de gros ont tendance à copier les nouvelles idées de produits. Toutefois, si tous les aspects de l'élaboration ne sont pas au point, elles font en général du tort au produit et à leur entreprise. Dans l'industrie de la boulangerie, du personnel qualifié pourrait certainement être utilisé dans des domaines comme les sciences alimentaires, l'élaboration et la recherche de produits. Il arrive trop souvent que des produits mal planifiés et mal élaborés arrivent sur le marché.

La qualité et l'uniformité sont des facteurs de la plus grande importance. Des responsables en R&D mettant toute leur attention à l'amélioration de la qualité, des chaînes de production, de l'élaboration de produits et de la spécialisation, voilà qui serait bénéfique pour l'industrie de la boulangerie du Nouveau-Brunswick.

11.4 Recommandations

On a déjà mentionné certaines recommandations en matière de recherche et de développement; cependant, si l'industrie veut devenir chef de file dans l'élaboration de produits, elle doit avoir accès à du personnel qualifié. Les entreprises qui désirent investir dans la fabrication de pâte congelée devraient pouvoir obtenir toute l'aide disponible, que ce soit en matière de finances, de personnel qualifié en R&D, d'ingénieurs et, surtout, avoir le temps nécessaire pour élaborer le programme et le mener à terme. Il faut que l'industrie de la boulangerie soit en mesure d'offrir un produit supérieur en qualité et en uniformité pour faire face à toute concurrence extérieure. Une collaboration étroite et constante entre les boulangeries et les responsables en R&D serait avantageuse pour toutes les parties.

12.0 INDUSTRIE DE LA CONFISERIE

12.1 Situation actuelle

L'industrie canadienne de la confiserie et du chocolat occupe une place importante dans la consommation annuelle des produits alimentaires. Au Canada, la consommation se maintient de façon assez constante à 16,5 livres par habitant, alors qu'aux États-Unis elle est environ de 15 p. 100 supérieure. Les deux pays font beaucoup d'efforts pour faire augmenter la consommation par habitant : on n'a qu'à voir les nouveaux gros formats des tablettes de chocolat que l'on trouve aujourd'hui sur le marché. Les boîtes de chocolat se vendent en un grand nombre de formats différents, à cause surtout du système métrique en vigueur au Canada.

L'industrie, qui se divise en deux catégories, la confiserie et la chocolaterie, est constituée d'entreprises dont les activités se limitent généralement à l'une ou à l'autre catégorie. Toutefois, les entreprises de moyenne taille doivent probablement oeuvrer dans les deux domaines si elles veulent survivre. Habituellement, la chocolaterie offre des produits ayant des marques de commerce qui exigent beaucoup de compétences en commercialisation. La confiserie, pour sa part, demeure en grande partie une industrie axée sur les produits de base, les prix y étant le facteur dominant.

On a assisté à de nombreuses acquisitions au fil des ans, mais deux importantes prises de possession ont eu lieu au cours des trois dernières années. L'achat de Cadbury Canada par William Neilson et, récemment, l'achat de Moirs et de Lowney's par Hershey Canada ont concentré encore plus l'industrie entre les mains de quelques sociétés. Ces achats vont mettre davantage de pression sur les moyens et les petits fabricants.

L'industrie a fait l'objet de nombreuses interventions de la part des ministères gouvernementaux; ainsi, non seulement l'application de la taxe de vente fédérale continue-t-elle de causer un problème, c'est aussi le cas pour les modifications que l'on se propose d'apporter à la Politique canadienne du sucre.

La taxe de vente fédérale, qui est en vigueur depuis un certain temps, a ébranlé l'industrie, ce qui pourrait expliquer en partie l'écart entre la consommation par habitant au Canada et aux États-Unis. Nous croyons que la question de la Politique canadienne du sucre a été résolue après de longues discussions et de longues présentations. Quoi qu'il en soit, il faut trop de temps de gestion pour préparer des résumés et des recherches pour déterminer l'incidence des changements imposés à l'industrie. Ce temps de gestion est critique pour les petites et moyennes entreprises puisqu'il oblige le DG à délaisser les activités quotidiennes.

12.2 Possibilités

La capacité de croissance de l'industrie de la confiserie et du chocolat est positive dans certains secteurs. Les ventes de chocolat en boîte et de plus grosses tablettes semblent s'accroître. Elles devraient se poursuivre en fonction des conditions démographiques. A notre avis, le secteur qui souffrira le plus sera celui des friandises sucrées de moindre qualité, lequel vise habituellement les jeunes. La croissance dépendra de l'attitude des détaillants en ce qu'ils devront y voir un gain pour l'espace accordée. L'espace et les comptoirs réservés aux friandises ont diminué au cours des années; cette situation doit être inversée si l'industrie veut croître. La tendance à placer le comptoir des friandises loin des caisses serait un problème grave pour les fabricants de ces friandises. Nous croyons cependant qu'avec le vieillissement de la population et l'augmentation des revenus, il faut s'attendre à une augmentation des ventes de produits de chocolat de qualité supérieure.

12.3 Recherche et développement

Les grosses entreprises de chocolat et de confiserie ont mis beaucoup d'accent sur la recherche et le développement; il faut cependant faire encore plus. Les moyennes et les petites firmes ont des budgets limités à consacrer aux recherches; cependant, la situation doit changer comme nos produits doivent changer dans l'avenir. Les questions démographiques, comme nous l'avons déjà mentionné, forcent le changement. Les nouveaux ingrédients actuellement disponibles doivent faire l'objet de recherches et l'un des principaux est le sirop enrichi en fructose qui est maintenant disponible. Une fois que ce sirop possédera la faculté de retourner à la forme cristalline, l'industrie de la confiserie sera en mesure de tirer tous les avantages de cet ingrédient.

Les travaux de R&D sur les emballages est extrêmement importante, mais elle coûte cher à cause de la recherche en commercialisation, des matériaux d'emballage et de l'équipement nécessaire. La commercialisation d'essai est cruciale de nos jours et il en sera encore ainsi dans l'avenir. Voilà certainement un aspect où les ministères gouvernementaux pourraient jouer un plus grand rôle afin d'aider l'industrie. De façon générale, les entreprises répugnent à faire face la R&D à l'extérieur à cause de l'incertitude quant aux coûts. Il est incontestable que la R&D jouera un plus grand rôle dans l'avenir de l'industrie du chocolat et de la confiserie.

12.4 Recommandations

Certaines recommandations ont déjà été formulées dans le présent rapport. Cependant, si l'industrie de la confiserie veut atteindre le calibre mondial, il y a une recommandation qui revêt une grande importance : c'est que les fabricants auront besoin de beaucoup d'aide. Cette aide devra être autant humaine que financière. Si nous voulons concurrencer les entreprises de l'extérieur du Canada,

il nous faut rejoindre leur coût de production. Pour accroître notre degré d'efficacité, nous devons produire davantage dans nos usines. Cela entraînera beaucoup de pression sur la mise en marché. Il est incontestable que le secteur de la commercialisation a besoin d'aide. De plus, il est nécessaire de trouver et d'appliquer des techniques de production de calibre mondial. On recommande donc d'aider les entreprises qui désirent recourir à de l'aide extérieure et de leur déléguer une personne jusqu'à ce que le projet soit terminé. Cette façon de faire permettrait au collaborateur de l'extérieur de connaître l'entreprise; ses conclusions et recommandations seraient par conséquent mieux reçues.

13.0 INDUSTRIE DES FRUITS ET LÉGUMES

13.1 Fruits

13.1.1 Situation actuelle

Les trois principaux fruits cultivés au Nouveau-Brunswick sont la fraise, le bleuet et la pomme. Un quatrième semble prometteur : la framboise. Il faut augmenter la production à l'acre pour ces trois principaux fruits, si l'on veut que les récoltes soient rentables et concurrentielles. Au Nouveau-Brunswick, la production moyenne d'un champ de fraises est de 3 000 livres l'acre. Elle devrait être de 8 000 livres. La province devrait produire neuf millions de livres de bleuets dans ses bleuetières, au lieu des 5 millions et demi actuels. La production des pommes devrait être de 500 boisseaux l'acre, au lieu des 300 boisseaux que reçoivent actuellement les producteurs.

13.1.2 Possibilités

Fraises

Les activités de cueillette personnelle ont atteint le point de saturation. Il est davantage possible, sur le marché des fruits frais, de livrer le produit à temps et dans de bonnes conditions, mais les problèmes de transport, de réfrigération et d'entreposage doivent être résolus. Il y a actuellement une possibilité de transformer les bleuets, qui n'est pas utilisée présentement. Si on arrivait à perfectionner la cueillette et l'équeutage mécaniques du produit, on pourrait en arriver à une industrie de transformation rentable.

Bleuets

La demande de bleuets continue d'augmenter. La province pourrait produire trois ou quatre fois le volume actuel. Cette augmentation pourrait porter plutôt sur les bleuets congelés.

Pommes

Les producteurs du Nouveau-Brunswick sont regroupés en un organisme de commercialisation qui fournit environ 50 p. 100 des pommes consommées dans la province. Il serait possible d'en fournir 20 p. 100 de plus. Si l'on arrivait à produite une bonne variété de pomme verte, comme la Granny Smith, une production locale plus forte pourrait avoir sa place sur le marché des fruits frais. La Granny Smith compte pour environ 20 p. 100 des importations. La mise en place d'une industrie de transformation au Nouveau-Brunswick dépend fortement des variétés destinées à la transformation et aux niveaux de production. Il y a peu de variétés de transformation cultivées au Nouveau-Brunswick.

13.1.3 Recherche et développement

Fraises

Il est essentiel d'accroître la production des fraises. Il faut mettre au point l'équipement qui permettrait de cueillir et d'équeuter les fraises si l'on veut obtenir une industrie de transformation rentable. Actuellement, la transformation ne représente que trois pour cent de la récolte. Le système ou l'infrastructure de production de fraises fraîches a besoin d'être amélioré. La R&D pourrait porter sur la réfrigération, l'entreposage, le transport réfrigéré, les installations de triage et d'entreposage.

Bleuets

On travaille actuellement à accroître la durée de conservation des bleuets frais, à l'aide d'un emballage en atmosphère contrôlée. Les travaux devraient se poursuivre. Il est possible d'accroître de trois à quatre mois cette durée. Il faut accroître le rendement des bleuetières sauvages. L'utilisation d'herbicides et d'insecticides devrait faire l'objet d'études afin d'accroître la récolte. Les champs de bleuets sauvages devraient être préparés pour la cueillette mécanisée, étant donné que le développement de la cueillette mécanisée a atteint l'étape de la production.

Pommes

Les récoltes supérieures de pommes vont jouer un rôle clé dans la compétitivité de cette industrie. Le rendement doit être accru pour rendre les producteurs concurrentiels par rapport aux autres régions de récolte du monde. Il est nécessaire de trouver une variété plus robuste qui convienne à notre climat rigoureux.

13.2 Pommes de terre

13.2.1 Situation actuelle

La pomme de terre est la source de revenus la plus importante de toute l'agriculture du Nouveau-Brunswick. Le nombre de producteurs de pommes de terre diminue, mais la taille des fermes augmente. La production totale des pommes de terre est fondamentalement stable depuis les 10 dernières années. Le prix de la pomme de terre au naturel a été étouffé au cours des dernières années.
L'investissement dans les fermes de production de pommes de terre, entre autres dans l'équipement, s'est accru rapidement. La qualité de la pomme de terre au naturel et de la pomme de terre transformée doit être améliorée. Le marché de la pomme de terre transformée a atteint son apogée au Canada, puis s'est stabilisé.

13.2.2 Possibilités

Les exportations de pommes de terre de semence vers les États-Unis et les ventes à l'Ontario offrent des possibilités d'accroître les ventes. Les marchés d'outre-mer ont régulièrement baissé au cours des cinq dernières années, particulièrement ceux des Antilles et de l'Amérique latine.

Dix mille tonnes de pommes de terre de table de l'Ile-du-Prince-Édouard ont été vendues au Nouveau-Brunswick l'an dernier. Il faudrait tenter de récupérer une grande part de ce marché. Les marchés de Montréal, de Toronto et de Québec ont tous diminué. En réaction aux taux de change actuels, le marché américain s'est accru de façon spectaculaire dans les dernières années.

Au Canada, le marché de la pomme de terre transformée a atteint sa maturité et l'expansion des marchés s'est stabilisée.

13.2.3 Recherche et développement

L'industrie de la transformation et le marché de la pomme de terre ont besoin d'être approvisionnés en matière première de meilleure qualité et de pouvoir compter sur de nouvelles variétés, afin d'améliorer leur rentabilité.

13.3 Autres légumes

13.3.1 Situation actuelle

Mise à part la pomme de terre, les cultures légumières les plus importantes du Nouveau-Brunswick sont, dans l'ordre :

Les pois, les haricots, le choux, le brocoli, le maës, le chou-fleur, le rutabaga et les choux de Bruxelles. Environ 80 p. 100 de ces légumes sont transformés et 20 p. 100 sont vendus frais.

A cause de la baisse de production de légumes frais, nombre de bons producteurs ont délaissé au cours des dernières années ce type de production. Le brocoli et le chou-fleur font exception, car il y a eu une légère hausse.

13.3.2 Possibilités

Les possibilités de croissance de la production de légumes sont restreintes par le climat, la capacité de production et la concurrence des provinces et des états voisins.

13.3.3 Recherche et développement

Il ne semble pas y avoir de demande en recherche et en développement de nouveaux produits faits à partir des légumes récoltés. L'emballage en atmosphère contrôlée devrait être étudié afin de prolonger la durée de conservation des produits frais.

13.4 Recommandations

Fraises

Il faut établir pourquoi le rendement moyen des fraises cultivées dans la province s'établit à moins de la moitié de son potentiel. Continuer à mettre au point de l'équipement de récolte et d'équeutage mécaniques sur place. Voir comment l'infrastructure du secteur de la fraise fraîche peut être améliorée afin de mettre davantage de fraises de meilleure qualité sur le marché des fruits frais.

Bleuets

On doit travailler à améliorer la durée de conservation des bleuets frais grâce à un emballage en atmosphère contrôlée. On devrait étudier la possibilité de préparer des bleuetières sauvages où pourraient être utilisées de l'équipement de récolte et des méthodes d'émondage par brûlis ou coupage mécanique de la végétation.

Pommes

Il faut, pour mettre en valeur l'industrie de la transformation, accroître le rendement moyen de la récolte de pommes en développant un arbre plus robuste pouvant résister à nos hivers. La priorité porte sur la mise au point d'une pomme verte pouvant croître au Nouveau-Brunswick, afin de fournir le marché de la pomme fraîche.

Framboises

On a mis au point des cultivars de framboises qui sont robustes et donnent de bonnes récoltes. Cette récolte s'avère prometteuse. Il pourrait y avoir un potentiel de croissance tant sur le marché des framboises fraîches que sur celui des framboises transformées. La framboise se prête bien à la petite culture.

Pommes de terre

Il faut mettre au point des programmes de commercialisation pour reprendre la plupart des marchés de la pomme de terre de semence aux États-Unis et en Ontario.

On doit élaborer des méthodes pour améliorer le rendement des producteurs et accroître la qualité du produit brut, c.-à-d. moins d'imperfections, une meilleure couleur, une meilleure taille, etc.

Vingt pour cent de la récolte est constitué de pommes de terre de rebut. Ce pourcentage ne devrait pas dépasser deux pour cent. Il faudrait s'efforcer de résoudre ce problème, plutôt que d'essayer de trouver un marché par les rebuts.

Les efforts de R&D devraient porter sur les méthodes de culture, ex. la rotation des cultures, de même que sur les questions de l'érosion et des méthodes d'entreposage.

14.0 INDUSTRIE AVICOLE

14.1 Situation actuelle

Il y a actuellement au Nouveau-Brunswick deux importants établissements de transformation de la volaille : l'un est situé à St-François-de-Madawaska et l'autre, à Sussex. Les ressources en matière première nécessaires aux activités de l'établissement de St-François-de-Madawaska se trouvent dans les environs de l'usine. L'approvisionnement en dindes et en poulets de l'établissement de Sussex est habituellement plus étendu que celui du concurrent.

Les deux établissements font des efforts sincères pour commercialiser leur production au Nouveau-Brunswick, mais une certaine partie est en fait vendue dans les provinces voisines du Québec, de la Nouvelle-Écosse et de l'Ile-du-Prince-Édouard.

Les deux établissements sont conçus pour produire de la volaille fraîche. Puisque chacun d'eux possède des installations quelque peu limitées pour offrir des produits congelés, il est certainement dans leur meilleur intérêt de commercialiser des produits frais.

Chaque établissement subit une importante concurrence des transformateurs des provinces voisines. Ces transformateurs sont habituellement de plus grande taille et ils sont donc plus efficaces du fait de leurs niveaux de production. De plus, le coût de la volaille vivante dans les provinces voisines a tendance à être moindre qu'au Nouveau-Brunswick.

Au moment de la préparation du présent rapport, le prix du poulet vivant de gril était au Québec de 0,91 $ le kilogramme, comparativement à 1,1175 $ le kilogramme au Nouveau-Brunswick. On s'efforce de justifier le prix actuel du produit brut au Nouveau-Brunswick. On prétend que les producteurs du Nouveau-Brunswick ont des coûts de production plus élevés, en particulier pour les rations alimentaires. De plus, la taille de l'unité de croissance a aussi une incidence sur le coût lié à la production.

Parmi les sujets de préoccupation des transformateurs de la province, il y a le pouvoir qu'ont les Offices de mise en marché du Nouveau-Brunswick de fixer aussi bien la quantité que le prix d'une denrée. Il faut ajouter à cette préoccupation la question des quotas. D'une manière générale, lorsqu'il y a vente de quotas, la tendance est de les vendre à un prix supérieur à chaque fois, ce qui est en soi une mesure inflationniste. Les quotas sont en fait un cadeau d'entreprise.

14.2 Recommandation

Dans la perspective de l'éventuel Accord de libre-échange avec les États-Unis, les commissions de produits agricoles sont protégées. Cette protection doit apporter aux producteurs une certaine

sécurité; toutefois, la durée de la protection devrait faire l'objet d'une attention particulière. On peut imaginer que dans 10 ou 15 ans, lorsque la liste des produits agricoles protégés sera révisée, le Canada pourrait subir de fortes pressions pour défendre, devant les Commissions de produits agricoles, son exigence de poursuivre la protection.

Il est essentiel de prendre des mesures pour trouver des façons de réduire le coût de production des produits avicoles pendant les prochaines années. On doit trouver des méthodes permettant de ramener les prix des produits agricoles du Nouveau-Brunswick davantage au niveau des produits concurrentiels en provenance des États-Unis.

Le secteur de la transformation de la volaille devrait faire l'objet d'une attention particulière. On n'a qu'à regarder la situation qui prévaut dans le Maine pour comprendre l'urgence de la situation. Il y a dix ans, l'industrie de la transformation de la volaille du Maine était bien portante, étendue et contribuait indubitablement de façon importante à l'économie régionale. Si l'on regarde la situation actuelle, on constate que l'industrie de la transformation a été éliminée. Il y a à cela plusieurs causes, dont le coût de production n'est certes pas la moindre, en raison des conditions environnementales et des coûts des ingrédients. De plus, les coûts de la main-d'oeuvre ont contribué à cette situation.

Les produits avicoles qui répondent aux besoins des marchés du Maine proviennent du sud des États-Unis. On reconnaît généralement que dans les états chauds du sud les coûts de production sont beaucoup moindres que ceux que supportent les états du nord. Le coût des installations d'élevage, celui des rations alimentaires et celui de la main-d'oeuvre ont tous contribué à cette situation. Il est évident que s'il n'était plus tenu compte de la protection que représente la frontière entre les deux pays, les besoins en volaille de la région atlantique du Canada pourraient être comblés très adéquatement et de façon plus économique (pour le consommateur) par les mêmes états. Nous devons comprendre que la consommation de produits avicoles dans cette région du pays n'est pas grande comparativement aux approvisionnements disponibles dans les états du sud des États-Unis.

On recommande d'étudier à nouveau :

1. L'usage d'accorder des valeurs aux quotas.

2. Le pouvoir des commissions de produits agricoles de contrôler le prix et les quantités d'une denrée.

3. La mise au point de moyens permettant de fixer les prix au Nouveau-Brunswick, sur une base concurrentielle avec les provinces voisines.

On a suggéré dans certairs milieux une autre façon d'améliorer l'efficacité de l'industrie de la transformation de la volaille, soit de rendre disponibles de plus grandes quantités de matière première. Cette proposition a évidemment un certain mérite; cependant, avant qu'une telle mesure ne puisse être prise, il est impératif de déterminer les marchés et de fixer le prix des produits supplémentaires à un niveau qui contribuerait à la viabilité de l'industrie dans son ensemble.

15.0 INDUSTRIE LAITIÈRE

Selon un rapport de 1985 sur l'industrie des aliments et boissons au Nouveau-Brunswick, l'industrie laitière de la province est constituée de 11 usines qui emploient 650 personnes, surtout dans la partie sud de la province. Il s'agit généralement de petites usines dont la plupart ont moins de 50 employés. L'industrie du Nouveau-Brunswick, comme celle du reste du Canada, a connu une diminution importante du nombre de ses usines au cours des dernières années. Cette diminution est attribuable aux coûts de production plus élevés, aux coûts distribution, aux escomptes accordés dans la vente au détail, aux allocations et, dans de nombreuses autres régions du pays, à un système d'attribution à chaque usine de quotas de lait, à des fins de transformation. Tout cela s'est traduit par l'achat et la fermeture d'usines de façon à ce que les quotas puissent être utilisés plus efficacement dans les autres usines appartenant à l'acheteur.

Les considérations sur la mise en marché du lait sont à l'échelle nationale. Il n'existe pas de quotas nationaux pour le lait de consommation, étant donné que ce produit n'est soumis qu'à la demande du marché provincial où les producteurs possèdent des quotas individuels. Au Nouveau-Brunswick, une valeur a été fixée aux quotas de lait. Il est important de remarquer que le prix du lait de consommation est considérablement plus élevé dans la province que celui du lait de consommation dans le Maine. On peut voir, au tableau 3, la comparaison des prix du lait de consommation chez nous, au Maine et dans certaines autres provinces. Le lait destiné à d'autres usages est classé lait de transformation et il est sous le contrôle du National Market Sharing Quota. La surproduction de produits laitiers dans de nombreux pays du monde, surtout dans la Communauté économique européenne, soulève certaines inquiétudes.

On peut penser que les transformateurs actuels de lait sont en mesure de diversifier leur production pour offrir des produits d'une valeur supérieure; cependant, la principale contrainte vient des stocks de lait disponibles.

Nombre d'intervenants ont proposé qu'il y ait davantage de transformation secondaire du lait au Nouveau-Brunswick; ce n'est cependant pas possible à cause du volume limité de lait actuellement disponible. Il y a une situation intéressante dans la province est en ce sens que le lait de transformation, nécessaire à la fabrication de produits à valeur ajoutée supérieure, ne peut être disponible pour produire ces derniers parce que l'usine conçue pour traiter l'excédent de lait deviendrait un élément non viable si des volumes importants de son approvisionnement actuel en lait étaient détournés vers d'autres établissements.

Tableau 3

Prix de détail du lait de consommation

Province ou état	2 %, 2 litres	Homogénéisé, entier, 2 litres
Nouveau-Brunswick	2,24 $ - 2,45 (2,24)	2,26 $ - 2,57 (2,26)
Nouvelle-Écosse	2,16 $ - 2,29 (2,22)	2,20 $ - 2,33 (2,27)
*Ile-du-Prince-Édouard	2,06 $ - 2,16 (2,06)	2,08 $ - 2,18 (2,08)
Terre-Neuve	2,29 $ - 2,59 (2,48)	2,32 $ - 2,62 (2,52)
*Québec	1,68 $ - 1,86	1,78 $ - 1,96
Ontario	2,49 $ - 2,70 (2,49)	2,55 $ - 2,80 (2,55)
**Alberta	1,84 $ et plus	1,89 $ et plus
*Maine, (É.-U.)	1,36 $ - 1,44+	1,42 $ - 1,48+

* Un organisme gouvernemental établit et contrôle le prix de gros minimum.
( ) = prix de détail au supermarché.
** Un organisme gouvernemental fixe et contrôle les prix de détail et de gros minima.
+ En utilisant le facteur de 1,24 pour la conversion en dollars canadiens.

16.0 INDUSTRIE DE LA VIANDE

16.1 Situation actuelle

L'industrie de la préparation de la viande, au Nouveau-Brunswick, est le troisième employeur dans le secteur des aliments et boissons, avec environ 19 établissements exploités à divers niveaux de production. Deux usines effectuent la plus grande part de la préparation de la viande dans la province.

Les éleveurs de porcs du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse fournissent ce que l'on trouve parmi les meilleures qualités de porcs produits au Canada.

L'insuffisance de la capacité de traitement des éleveurs de la Nouvelle-Écosse et de l'Ile-du-Prince-Édouard contribue grandement à l'essor des éleveurs du Nouveau-Brunswick. Sans ce volume du bétail, la production provinciale ne pourrait assurer le fonctionnement de deux établissements de traitement.

L'industrie du Nouveau-Brunswick n'a pas de présence forte au plan national, notamment pour les raisons suivantes :

1. Le Québec et l'Ontario ont de gros marchés locaux ainsi que d'abondants approvisionnements en matière première.

2. Les provinces des Prairies sont avantagées par les faibles coûts des rations alimentaires de même que par de grosses usines et la proximité des marchés américains.

3. Un coût supérieur de production auquel font face les éleveurs des Maritimes.

4. Même si l'on trouve au Nouveau-Brunswick les plus gros établissements de préparation, c'est également là qu'on produit les plus faibles volumes de bétail pour l'industrie de la préparation.

5. Le marché des Maritimes reçoit tous les excédents de production des autres provinces.

16.2 Possibilités

Le changement des exigences du consommateur et le vieillissement de la population ont fait apparaître d'autres possibilités, comme la mise en marché de coupes de viande maigres, de portions plus petites, d'entrées prêtes à servir et de plats exempts de produits chimiques.

Les entreprises d'abattage et de conditionnement de la viande n'ont pas réagi à ces possibilités et la plus grande part de la demande est satisfaite par des firmes intermédiaires spécialisées qui font leurs achats à des abattoirs, puis effectuent la préparation

appropriée. La croissance des activités dans les usines actuelles est limitée par la production locale de boeuf et de porc. Des coupes de viande à moindre prix à partir de sources proches de sources bon marché de rations alimentaires ont entravé le développement d'un secteur de production concurrentiel, qui est également entravé par des gains moindres découlant, en partie, de l'échelle des activités. Une meilleure utilisation de l'alimentation d'appoint pourrait réduire le coût de production, ce qui aurait pour effet d'améliorer la viabilité économique du secteur de la production et de la préparation.

16.3 Recommandations

Les gouvernements de la région ne devraient pas offrir de subventions pour accroître la capacité des usines avant que ces dernières aient atteint des niveaux maxima.

De l'aide devrait être accordée pour la promotion générale des produits provenant de la région atlantique.

De l'aide devrait être accordée pour le développement de produits et de nouvelles approches de commercialisation.

De l'aide devrait être accordée pour la commercialisation à l'extérieur des viandes moins en demande produites dans la région atlantique.